



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

“Logística y exportaciones de uva al mercado estadounidense en la empresa  
Agrokasa S.A, año 2018”

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**AUTOR:**

Regalado Veira, Willy Jean Pierre

**ASESOR:**

Dr. León Espinoza, Lessner Augusto

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Marketing y Comercio Internacional

Callao – Perú

2018

Página del jurado

### **DEDICATORIA.**

La presente tesis está dedicada a mi familia, a mis padres Wilfredo y Grabiela, y en especial a mi ángel, mi abuelo Felix, que con esfuerzo, dedicación, paciencia y sabiduría me ayudaron a cumplir mis metas. La ayuda de ellos ha sido muy importante para lograr mis metas y culminar satisfactoriamente mi etapa universitaria. Hoy gracias a mi esfuerzo y a ellos, me encuentro en esta etapa trascendental de mi carrera y de mi formación profesional.

## **AGRADECIMIENTO.**

Empezare agradeciendo a Dios, que me llena de bendiciones día a día guiando mi vida y direccionándolo por el camino del bien, fortaleciendo mi fe y perseverancia. Agradecido enormemente con mis padres por los valores inculcados y por el inmenso apoyo a lo largo de estos 5 años, a mi enamorada por ser mi brazo derecho en el estudio y motivación de salir adelante. Agradezco a la Universidad Cesar Vallejo, mi alma mater, por abrirme las puertas en conocimientos profesionales. Así mismo, agradezco a cada uno de mis profesores que compartieron conmigo sus experiencias y conocimientos para poder lograr a ser lo que hoy en día soy un profesional.

### **DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD**

Yo, WILLY JEAN PIERRE REGALADO VEIRA con DNI N° 70688788, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Negocios Internacionales, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Asimismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Callao, 17 de diciembre del 2018



---

**REGALADO VEIRA, WILLY JEAN PIERRE**

## PRESENTACIÓN

Señores miembros del Jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada “Logística y exportaciones de uva al mercado estadounidense en la empresa Agrokasa S.A, año 2018”, la cual contiene los siguientes capítulos: Introducción, método, resultados, discusión, conclusiones, recomendaciones, referencias y anexos. Asimismo, se plantea el objetivo general de “Determinar la relación que existe entre la logística con la exportación de uva al mercado estadounidense en la empresa Agrokasa S.A, año 2018”, la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Licenciado en Negocios Internacionales.

## ÍNDICE

PÁGINA DEL JURADO.....	ii
DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DECLARACIÓN AUTENTICIDAD.....	v
PRESENTACIÓN.....	vi
ÍNDICE.....	vii
ÍNDICE DE TABLAS.....	ix
ÍNDICE DE FIGURAS.....	x
RESUMEN.....	xi
ABSTRACT:.....	xi
I. INTRODUCCIÓN .....	12
1.1 Realidad Problemática.....	12
1.2 Trabajos previos .....	15
1.2.1 Antecedentes Nacionales.....	15
1.2.2 Antecedentes Internacionales .....	17
1.3 Teorías relacionadas al tema.....	19
1.3.1 Variable 1: Logística .....	19
1.3.2 Variable 2: Exportación .....	20
1.4 Formulación del problema .....	21
1.4.1 Problema general .....	21
1.4.2 Problemas específicos .....	22
1.5 Justificación del estudio.....	22
1.6 Hipótesis .....	23
1.6.1 Hipótesis general .....	23
1.6.2 Hipótesis específicas.....	23
1.7 Objetivos .....	24
1.7.1 Objetivo general.....	24
1.7.2 Objetivos específicos .....	24
II. MÉTODO .....	25

2.1.1.Diseño.....	25
2.1.2. Tipo.....	26
2.1.3. Nivel de investigación.....	26
2.2. Variables y operacionalización .....	27
2.2.1 Definición conceptual.....	27
Variable 1: Logística.....	27
Variable 2: Exportación.....	31
2.2.2. Definición operacional .....	31
2.2.3. Matriz Operacional .....	36
2.3. Población y Muestra.....	37
2.3.1. Población.....	37
2.3.2. Muestra.....	37
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	38
2.4.1. Técnicas.....	38
2.4.2. Instrumento de recolección de datos.....	38
2.4.3. Validez del instrumento.....	39
2.4.4. Confiabilidad del Instrumento.....	40
2.5. Métodos de analisis de datos.....	42
2.6. Aspectos éticos.....	42
III. RESULTADOS.....	43
3.1. Analisis descriptivo.....	43
3.2. Contrastación de hipotesis.....	49
3.3. Prueba de influencia.....	51
3.3.1 Hipótesis General.....	51
3.3.2 Hipótesis Específica 1.....	53
3.3.3 Hipótesis Específica 2.....	54
3.3.4 Hipótesis Específica 3.....	55
3.3.5 Hipótesis Específica 4.....	56
IV. DISCUSIÓN.....	58
4.1 Discusión - hipótesis general.....	58



4.2 Discusión - hipótesis específica N°1.....	59
4.3 Discusión - hipótesis específica N°2.....	60
4.4 Discusión - hipótesis específica N°3.....	62
4.5 Discusión - hipótesis específica N°4.....	63
V. CONCLUSIONES.....	65
VI. RECOMENDACIONES.....	66
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	67
VIII. ANEXOS.....	72

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Instrumento de recolección de datos. ....	35
Tabla 2. Validación de los instrumentos.....	35
Tabla 3. Confiabilidad. ....	36
Tabla 4. Alfa de Cronbach para el cuestionario. ....	37
Tabla 5. Alfa de Cronbach para el cuestionario. ....	37
Tabla 6. Alfa de Cronbach para el cuestionario. ....	37
Tabla 7. Variable 1 (Agrupada) “Logística” .....	39
Tabla 8. Variable 2 (Agrupada) “Exportación”.....	40
Tabla 9. Dimensión 1 (Agrupada) “Gestión de compras” .....	41
Tabla 10. Dimensión 2 (Agrupada) “Depósito temporal”.....	42
Tabla 11. Dimensión 3 (Agrupada) “Transporte”.....	43
Tabla 12. Dimensión 4 (Agrupada) “Agencia de Carga”. ....	44
Tabla 13. Coeficiente de correlación de variables de Spearman. ....	45
Tabla 14. Prueba de Normalidad. ....	46
Tabla 15. Correlación de Spearman de la Hipótesis General. ....	47
Tabla 16. Correlación de Spearman de la Hipótesis Específica 1. ....	49
Tabla 17. Correlación de Spearman de la Hipótesis Específica 2. ....	50
Tabla 18. Correlación de Spearman de la Hipótesis Específica 3. ....	51
Tabla 19. Correlación de Spearman de la Hipótesis Específica 4. ....	53

## ÍNDICE DE FIGURAS

Gráfico 1. Representación gráfica de la variable 1 "Logística" .....	39
Gráfico 2. Representación gráfica de la variable 2 "Exportación" .....	40
Gráfico 3. Representación gráfica de la dimensión 1 "Gestión de compras". ...	41
Gráfico 4. Representación gráfica de la dimensión 2 "Depósito temporal". .....	42
Gráfico 5. Representación gráfica de la dimensión 3 "Transporte". .....	43
Gráfico 6. Representación gráfica de la dimensión 4 "Agencia de carga". .....	44

## **RESUMEN**

El presente estudio tiene como objetivo general determinar la relación que existe entre la logística con la exportación de uva al mercado estadounidense en la empresa Agrokasa S.A, año 2018., lo cual permitió la exploración en fuentes de información científicas para la dicha ejecución. El método utilizado fue hipotético deductivo con un enfoque cuantitativo, de tipo aplicada, con un nivel descriptivo correlacional y diseño no experimental transversal. La población de estudio estuvo empleada por los trabajadores de la empresa Agrokasa y la muestra establecida fue de 52 personas. Como instrumento de medición se realizó un cuestionario, el cual fue elaborado por 20 preguntas en escala de Likert, posteriormente, se procedió a analizarlo mediante el software estadístico SPSS 22. Asimismo, se utilizó la prueba estadística de la correlación entre la variable logística y la variable exportación. Finalmente, se concluyó la investigación obteniendo resultados significativos que demostraron que la logística tiene relación en las exportaciones de uva al mercado estadounidense en un 94.6% en la empresa Agrokasa S.A, año 2018.

**Palabras claves:** Logística, exportación, uva.

## **ABSTRACT**

The general objective of this study is to determine the relationship between logistics and the export of grapes to the US market in the company Agrokasa S.A, 2018. which allowed exploration in scientific information sources for the said execution. The method used was hypothetical deductive with a quantitative approach, of applied type, with a correlational descriptive level and transversal non-experimental design. The study population was employed by the workers of the Agrokasa company and the sample established was 52 people. As a measuring instrument a questionnaire was carried out, which was elaborated by 20 questions on a Likert scale, later, it was analyzed using the statistical software SPSS 22. Likewise, the statistical test of the correlation between the logistic variable and the export variable. Finally, the investigation was concluded obtaining significant results that showed that logistics is related in grape exports to the US market by 94.6% in the company Agrokasa S.A, year 2018.

**Keywords:** Logistics, export, grape.

## I. INTRODUCCIÓN

### 1.1. Realidad Problemática

En el aspecto internacional una logística adecuada, es aplicada en la mayoría de países siendo esta un elemento fundamental para el crecimiento del comercio, dado que en la actualidad las mayoría de empresas y de clientes que requieren de un servicio, exigen calidad y eficacia en lo que se les brindan, si bien es cierto muchos países se encuentran en la búsqueda de una excelente logística, esta viene siendo un problema para las nuevas empresas puesto que existe una competencia muy alta actualmente en el mundo. En estos servicios intervienen la agencia de carga, la agencia de aduana, almacenes, líneas marítimas, líneas aéreas, transportistas, etcétera, para que de esa manera el cliente este satisfecho con lo que se le brinda. Es por ello, que la logística es la parte fundamental para que fluya el comercio y crezca la economía al nivel mundial.

Para las empresas logísticas mexicanas los transportes se han convertido en elementos necesarios en lo que se denomina sector agroindustrial, en especial, en dirigir y canalizar los procesos de los productos que son frescos y sanos para la salud. Cabe destacar que en su mayoría muchos de ellos son perecederos, es muy importante que el vehículo que traslada los productos deba estar en condiciones saludables y necesarias. Además de brinda condiciones pertinentes de temperatura y almacenamiento eficaces para que la mercadería llegué en estados favorables y saludables al cliente y al consumidor, para que no pierdan su calidad antes de tiempo.

Según Diario de Navarra (2017) “Los procesos logísticos en la actualidad son unas herramientas competitivas, la cual es diferenciador para las empresas. La adaptación al mercado y la sofisticación del consumidor son estrategias que se tienen que tomar en cuenta, ya que son una propuesta de valor que hacen a sus clientes opten por la fidelización.” (p. 1).

Por otro lado al nivel internacional, las exportaciones vienen aumentando de manera favorable para países que destacan en productos naturales llamados materias primas, y países con gran desarrollo tecnológico, influyendo en la economía mundial y la interacción entre comprador y vendedor, cada vez se

vienen abriendo nuevos mercados en los cuales cada uno de ellos se proyecta a satisfacer las necesidades de sus consumidores según su necesidad de demanda, el comercio internacional exige que cada uno de estos países se encuentren en proceso de desarrollo y crecimiento, ya que el comercio globalizado esta hoy en día en una alta competitividad por abarbar nuevos mercados y ser líderes en ellos. La empresa chilena RIO BLANCO LTDA principal productora de Uva, decidió bajar el precio de lo que genera la producción en su totalidad. Es por ello que aprovecharon la oportunidad de comprar hectáreas en nuestro país, y producir de esa manera más cantidad de Uva para exportación, además de crear ERP Pragmatic XXI, versión 3.3, es un software el cual está diseñado para las empresas del rubro frutícola en lo que es gestión.

La herramienta permite una eficiente gestión del negocio, destacando los módulos para la administración logística, el proceso de comercio exterior y el control de la producción, para de esta manera llevar un mejor manejo de gestiones.

Según RPP Noticias (2018) nos dice que: “La competitividad nacional es una de las grandes tareas que se debe adaptar y asumir con voluntad política y compromiso. Este tema se viene hablando por años, pero se está cediendo posiciones en el ranking de competitividad global y en la facilidad para abrir un negocio. Ahora es el momento de fortalecer el trabajo privado y público para tener avances significativos.” (párr.4)

Al nivel nacional una logística adecuada se viene aplicando con poca continuidad, debido a que los costos logísticos son elevados, además que, para llegar a una elite alta de logística se necesita de varias herramientas que como país aún estamos en proceso, así mismo, para complacer a un cliente se debe tener las capacidades en otorgarle un producto y/o servicio que supere todas las expectativas, pero lo más importante es que debe ser un producto disponible y competitivo logrando una máxima eficiencia y coherencia de manera correcta en las diversas cadenas de suministros que se utilizan para que dé a pocos seamos reconocidos como país en aumento de una excelente logística.

La mayoría de empresas logísticas en nuestro país recomiendan a sus clientes productores que este fruto se traslade en contenedores refrigerados, ya que de esa manera el fruto no pierde sus esencias ni sufren fermentación. SMP Aduanas, que desde el año pasado ofrece el servicio a esta empresa agroindustrial, explica que,

para impulsar el sector, primero tuvieron que entender, qué tipo de despachos eran los que realizaban y estudiar detenidamente la mejor forma de atender sus requerimientos, aliviando la carga que esto representa para el área logística de Camposol..

Según el Diario Gestión (2018) nos dice que: “En algunos rubros, como el de alimentos, el costo logístico supera el 50% del propio valor del producto [...] en nuestro país, los costos logísticos son los más elevados de América Latina.” (párr.1).

Como también, al nivel nacional, estamos posicionados top de países líderes en exportaciones de frutos, un claro ejemplo son las uvas, ya que es un producto muy consumido en los mercados internacionales como el estadounidense, estas exportaciones aumentarían mucho más, si la producción fuera todo el año y no por ciertas épocas, además otra problemática son los fenómenos que suelen ocurrir en nuestro país que repercuten en la no producción del fruto, como bien se sabe la calidad de este fruto depende mucho del clima que solo se da por cierta temporada del año. Este fenómeno también repercutió en la empresa CAMPOSOL S.A, lo cual la producción de uva ha sido difícil, los rendimientos de producción disminuyeron y hubo problemas en las cosechas ya que se tuvieron que realizar antes de tiempo porque se anticipaban lluvias y fitosanitariamente ha sido más complicado porque la mayor temperatura afectó la cosecha y producción.

Según Diario El Comercio (2017) “Desde el año 1998 que se desarrollaron diversas producciones, es la primera vez que la producción de “Uva” iba a caer de manera contundente. Se estimó una caída de prácticamente un 10% en la ejecución de la producción de uvas en el año 2017 debido al impacto negativo que se dio sobre los rendimientos del FEN”.

A nivel local, nos encontramos situados en una región donde se encuentra el primer y más importante puerto Nacional (Callao), lugar donde la empresa AGROKASA S.A realizan sus traslados hacia destino por vía marítima, el comercio y la logística es constante en esta región, dando lugar al problema primordial en el sector lo cual es la infraestructura y tecnología, afectando al tema de tiempo y dinero, ello va mejorando poco a poco, de modo que se hace necesario aplicar estrategias para que la logística fluya de manera favorable tanto para el comercio, como para las empresas del rubro logístico.

Según Diario Perú21 (2013) nos dice que: “En la actualidad, tenemos una congestión en forma de “cuello de botella” para el permiso de ingreso y salida de camiones que transportan mercancías de los dos terminales (Muelle Norte y Muelle Sur), lo que lleva como consecuencia que se eleven los precios de expo e impo.” (párr.2)

La problemática de la empresa AGROKASA S.A es la misma dificultad que poseen la mayoría de empresa agroexportadoras del Perú, el tiempo de salida de la mercancía se alarga debido a los rigurosos tramites que se presentan en la Aduana de nuestro país para la exportación de la Uva, afectando el lead time del cliente, ya que se pierde tiempo en los temas documentarios, inspecciones y traslados de la mercadería.

Según Siicex (2018) nos dice que: “Para brindar facilidad a la digitación de los distintos trámites documentarios que intervienen en todo el procedimiento que se encarga de exportar. Por otro lado, el DFE prepara guías sencillas para la cual sirve para llenar de manera coherente los escritos de exportación, para que de esta manera se cumplan estándares y reglamentos comerciales para el trámite aduanero.” (párr.1)

Contrastando con la empresa internacional Rio Blanco y la nacional Camposol, podemos decir que a Agrokasa aún le faltan estrategias para aumentar estas exportaciones, ya que los clientes son sumamente exigentes y les gusta que su mercadería llegue en buen estado y en una excelente calidad, estas estrategias aún se encuentran en proceso para convertirse en una de las empresas Agroexportadora líder en sector, utilizando un servicio logístico que va mejorando de a pocos, lo cual en unos años se convertirá en una logística moderna que esté a la competencia de los países líderes.

## **1.2. Trabajos previos**

### **1.2.1. Antecedentes Nacionales**

En el ámbito nacional, el presente estudio de Carranza (2016) tiene como objetivo verificar la manera en que la logística se relaciona de manera directa e indirecta en la satisfacción de los colaboradores internos de una empresa de Cajamarca. Además, en el aspecto metodológico utilizo fue el enfoque correlacional, puesto que a través de la recolección de

datos se establece qué relación existe en las variables. Por último tiene como conclusión que sí existe relación de la administración estratégica a través del análisis calculado que representa el cumplimiento fundamental del cliente interno y los ejercicios del procedimiento.

Ku (2017) en su presente estudio su objetivo principal analizar la evolución de las exportaciones de quinua peruana de las dos principales sub partidas arancelarias de la Costa, Sierra y Selva. La metodología utilizada artículo es el, hipotético deductivo. Conciérne a una investigación básica, descripta - explicativa. Por último, se llegó a la conclusión, que este artículo se extendió a varios mercados donde su mayor comprador son los Estados Unidos, se desarrollan en su mayor parte en el local de Puno y hasta ahora en toda nuestra nación.

Así mismo, Concha (2017) en su investigación realizada su objetivo principal consiste en determinar la manera en que la aplicación de la gestión logística incrementará la productividad en la empresa San Fernando, que se encuentra ubicada en Chorrillos. La parte metodológica que se ejecutó en esta investigación es la explicativa. Ya que no solo se encarga de describir, todo lo contrario, buscar dar a conocer el fenómeno. Además concluye que sí se logró determinar que la parte logística aumenta de manera eficaz la productividad de todos los trabajadores dentro t fuera de la empresa San Fernando S.A., 2017.

Espinoza, y Pastor (2017) ambos autores tienen como objetivo determinar la relación que existe en la producción de UVA y todas las exportaciones de la Empresa ASA. S.A en los periodos de los años 2012- 2015. Además que el método que utilizaron en la presente investigación es la cualitativa – descriptiva, y utilizaron el diseño no experimenta, o sea que no se manipularon las variables. Por otro lado para la recolección de los datos procesados se realizó a través del análisis de datos que son publicados en la web de la Bolsa de Valores de Lima.

Por último, se concluyó que sí existe relación entre las producciones de la UVA y las exportaciones que realiza la empresa Agrícola ASA. S.A.



Así también, Camacho (2017) en su estudio que realizó tiene como principal objetivo en determinar cómo influye la competitividad que tienen las empresas del Perú de mango con el desempeño de los exportadores. Además el método que se ejecutó en la presente investigación es el diseño de manera descriptiva, puesto que su objetivo consiste en ampliar y precisar las maneras que influye la competitividad de las empresas con los desempeños exportadores, que en este aspecto, menciona las siguientes características, como propiedades y perfiles importantes y valoradas de las empresas que se encargan de exportar el mango. La conclusión del presente estudio es que la intensidad de las organizaciones, que incorporan sus mediciones, está enfáticamente relacionada y permite mejorar la ejecución de tarifas debido a su impacto sólido, a pesar de una adquisición suficiente de los ejecutivos. Le permitirá obtener un artículo decente y luego adquirir la lealtad del consumidor.

### 1.2.2. Antecedentes Internacionales

Así mismo, dentro del ámbito internacional, en el presente estudio se sustenta en el trabajo de López (2013) puesto que en su investigación tiene como objetivo principal analizar la manera de cómo es que se desarrolló la evolución de los tiempos de las exportaciones de las principales y destacadas frutas que se desarrollarán en Chile y mencionar los precios que se dieron en 14 mercados en los años del 2002 hasta el 2008. La metodología utilizada es cualitativa - descriptiva, ya que se busca describir paso a paso la evolución de los volúmenes exportadas en Chile. Se llega al resultado que los que participaron del estudio de la fruta chilena fueron México, USA y Holanda que obtuvieron los porcentajes más altos.

Así mismo, Alarcon y Loor (2015) en su investigación tiene como principal objetivo de la investigación determinar todas las medidas comerciales que son adjuntadas y producidas en las conversaciones fructíferas multilaterales que se desarrollan en el marco del Medio Ambiente. Por otro lado la metodología utilizada en esta investigación es cuantitativa – cualitativa y se utilizó el instrumento estadísticos.

Por último la conclusión consiste en que el registro de la corrupción ecológica se produce mediante la utilización de la vitalidad y los materiales crudos utilizados en la planificación de la agrupación, la agrupación y la agrupación, que se suman a las descargas ampliadas GEI; Además, la insuficiencia en los procedimientos de marcado, agrupación y agrupación de las existencias y los residuos puede causar consecuencias para el bienestar de los clientes y los amplios entornos en los diferentes marcos.

Alcivar y Sanchez (2016) en su tesis denominada el objetivo principal de esta investigación es establecer cuál es el impacto que tiene la distribución física en los años 2010 hasta el 2014 en los comercios exteriores del país ecuatoriano para analizar todos los tipos de versatilidades que se lograron en el marco de todas las negociaciones realizadas. La metodología utilizada es de tipo cualitativa, además que, se utilizó un diseño no exploratorio y, se recopiló información a través del instrumento aplicado que fue la encuesta a las personas que representan las empresas de transporte en Guayaquil. Se concluyó que, con una respuesta correcta, una asociación, una sección, los medios de comunicación, el vehículo de la mercancía. "Observe las sospechas sobre si" Con la ejecución de un marco calculado se demuestra para la Distribución Física Internacional de mercancías en el Ecuador, mejoraría el marco de transporte.

Valle (2014) con su tesis ". Tiene como objetivo principal identificar cuál es el diagnostico que tiene el sistema del Agro Negocio de Uva que tiene en diversos casos la finalidad de exportar para establecer las fortalezas y debilidades que tienen. Por otro lado la metodología utilizada en esta investigación es de tipo de investigación descriptiva, que permite extraer y caracterizar datos cuantitativos. Se concluyó que el cambio de las exportaciones de uva peruana creció en el desempeño de ante y de manzana. Esto significó un avance en su acuerdo en un área de bazar.

Así también Pérez (2013) en su tesis tiene como objetivo principal establecer la cuál es la posición que tienen las empresas mexicanas en su competitividad diariamente con respecto a otras empresas en otros. La metodología utilizada es cualitativa. En los resultados que fueron procesados en esta investigación se

obtuvo como resultado un nivel de significancia de 0.00, puesto que indica que sí existe correlaciones entre las variables que fueron estudiadas y procesadas a través de sus elementos, todo ello indica que la hipótesis es válida y coherente. La presente investigación tiene como conclusión general que hoy en día, un pilar fundamental que proporciona impacto en la organización, es precisamente su logística interna y externa, siendo la agencia de carga un apoyo a los clientes que desconocen el manejo del traslado de la mercadería, la cual es prestadora del servicio logístico global.

### **1.3. Teorías relacionadas al tema**

#### **1.3.1. Variable 1: Logística**

En este aspecto Mora (2016), quien sostiene que: “Es un eslabón, que se una en conjunto con los distintos departamentos de la organización, comenzando desde la compra hasta el servicio postventa; la cual pasa por el suministro de gestión de compras y materias primas, agencia de carga, y transporte, que organiza en forma insuperable el producto adecuado y el tiempo justo” (p.10).

Así mismo, Anaya (2015), menciona que: “Es una actividad de implementación, control y planificación eficiente del flujo efectivo de almacenaje y costes, productos terminados e inventarios en curso, así como mantener informado de manera adecuada al cliente, desde el inicio que es el factor para empezar, luego al punto que es el consumo para llegar a atender a las necesidades de lo que se solicita. (p.25).

#### **Teoría de la cadena de valor logístico**

Según Porter (2015, citado en Mora, 2016) habla sobre cadena de valor logística afirmando que se basa en ideas específicas según su concepción: “[...] Las ventajas competitivas que deben producir las compañías para sobresalir de su competencia y para continuar con a sus clientes, se concibe la logística como una actividad que origina valor al producto, reducción de costos y en términos de oportunidad” (p. 20).

Según Castellanos (2009, citado en Cañari 2017): La logística y su importancia radica en la exigencia de poder mejorar el servicio al consumidor, reducción el

transporte y la fase del mercadeo al económico costo y tiempo determinado; algunas de estas actividades se pueden dar paso gerencia logística de una compañía, por consiguiente nos menciona que los influyen en la compra, precio, calidad, empaques, distribución, confiabilidad, servicio y protección ya que con dichos factores se puede obtener diversas maneras para ejecutar la orden de compra, puesto que el producto hoy en día tiene un valor agregado y destacado cuando el cliente que lo adquiere de la manera y tiempo correspondiente, eficaz y coherente. (p.56).

### **Teoría de la gestión logística:**

Según Zuluaga (2012, citado en Cañari 2017). En su teoría nos dice que: Esta práctica es el traslado y movimiento de mercaderías, información y almacenaje, el buen servicio amenora costos, incrementa rapidez de respuesta, y beneficia en el nivel de servicio. En esta gestión intervienen la administración regularizada de los flujos de información y del material.

#### **1.3.2. Variable 2: Exportación**

La exportación es definida por González, Martínez, Otero y González (2014). “Nos dicen que la exportación significa vender bienes fuera de nuestro territorio aduanero, brindando productos de calidad y/o servicios siendo proveedores, y generando rentabilidad” [...] (p.26)

Daniels, Redebaugh, Sullivan (2012), la define así: “Exportar se explica a la venta de los servicios o bienes producidos por una compañía que se encuentran ubicados en un país a cliente que radica en otro.” (p.491)

## Teoría de la demanda reciproca

Los autores García y Mill (1873, citados en la investigación de Urquiza, 2017) sostienen: Los trabajos que se ejecutaron y fueron efectuados en diversos casos por una nación en específico han logrado fortalecerse y además de que se haya realizado diversas importaciones y compras de producto que se crearon en el exterior del país. Con la finalidad de lograr el alcance al éxito económico. “

Cabe resaltar sobre la ley de oferta y todas las demandas que se buscan dar a conocer, la igualdad entre las demandas de importación especialmente sobre una nación a través de la exportación de otra.

## Teoría de la ventaja absoluta

Smith (2012) menciona que:” existen diversos países que elaboran y a su vez producen bienes con grandes desarrollos que otros, por ello, el beneficio global se aumenta por medio de un comercio liberado. Por ello, el autor menciona cuál es el motivo por el cual los individuos que se ubican en un país determinado deben comprar los bienes que se producen de manera interna. (p.12).

El autor dio a conocer que si el comercio se paralizaría cada uno de los países se centrarían en producir productos que les brinde cierta ventaja competitiva en el mercado. Estos activos se trasladan a empresas efectivas, en vista del hecho de que la nación no contiene el desperdicio (p. 230).

### 1.4. Formulación del problema

#### 1.4.1 Problema general

¿Cómo se relaciona la logística con la exportación de uva al mercado estadounidense en la empresa Agrokasa S.A, año 2018?

#### **1.4.2 Problemas específicos**

##### **Problema específico 1**

¿Cómo se relaciona la gestión de compra con la exportación de uva al mercado estadounidense en la empresa Agrokasa S.A, año 2018?

##### **Problema específico 2**

¿Cómo se relaciona los depósitos temporales con la exportación de uva al mercado estadounidense en la empresa Agrokasa S.A, año 2018?

##### **Problema específico 3**

¿Cómo se relaciona el transporte con la exportación de uva al mercado estadounidense en la empresa Agrokasa S.A, año 2018?

##### **Problema específico 4**

¿Cómo se relaciona la agencia de carga con la exportación de uva al mercado estadounidense en la empresa Agrokasa S.A, año 2018?

#### **1.5. Justificación del estudio**

Primer factor: Conveniencia: Esta investigación se conocerá cómo es que el eficaz servicio en la parte logística es satisfactorio para nuestro país, puesto que les permitirá que las exportaciones de uvas aumenten y se a conocer como país productor de este fruto, beneficiando en todos los procesos que intervienen en ello.

Segundo factor: Relevancia Social: Indica cuál será el procedimiento para definir diversos conceptos y dimensiones que fueron hallados entre todas ellas para identificar cual es la grande problemática de la logística en las exportaciones de uva, en la cuales la carencia de infraestructura y gestión generan que la logística no fluya de una manera eficiente para que las exportaciones crezcan cada vez más y seamos país líder de exportación en ese fruto.

Tercer factor: Práctico: La principal finalidad de este estudio consiste en agregar variados conocimientos para que en usos posteriores las empresas dedicadas tanto en la logística como en la exportación, ya que estos dos elementos son sumamente importantes para brindar beneficios al comercio, dichos elementos permitirá que la empresa Agrokasa S.A pueda incrementar las exportaciones de uva, beneficiando la economía y desarrollo empresarial

Cuarto factor: Teórico: En esta justificación teórica se tiene como objetivo generar diversos conocimientos para que sean aplicadas en esta investigación. Además se obtendrán nuevos resultados para demostrar nuevas teorías para se ejecuten en las empresas que también llevan el mismo factor problemático.

Quinto factor: El aspecto metodológico que tiene como herramienta un instrumento que se encargará de recolectar y recopilar toda la información y de esa manera precisar qué relación entre las dos variables que son estudiadas y analizadas en esta investigación. Además que se determinará a través del procesador de datos el IBM SPSS.

## **1.6. Hipótesis**

### **1.6.1. Hipótesis general**

La logística se relaciona significativamente con la exportación de uva al mercado estadounidense en la empresa Agrokasa S.A, año 2018.

### **1.6.2. Hipótesis específicas**

#### **Hipótesis específica 1**

La gestión de compra se relaciona significativamente con la exportación de la uva al mercado estadounidense en la empresa Agrokasa S.A, año 2018.

### Hipótesis específica 2

Los depósitos temporales se relacionan significativamente con la exportación de la uva al mercado estadounidense en la empresa Agrokasa S.A, año 2018.

### Hipótesis específica 3

El transporte se relaciona significativamente con la exportación de la uva al mercado estadounidense en la empresa Agrokasa S.A, año 2018.

### Hipótesis específica 4

La agencia de carga se relaciona significativamente con la exportación de la uva al mercado estadounidense en la empresa Agrokasa S.A, año 2018.

## 1.7. Objetivos

### 1.7.1 Objetivo general

Determinar la relación que existe entre la logística con la exportación de uva al mercado estadounidense en la empresa Agrokasa S.A, año 2018.

### 1.7.2 Objetivos específicos

#### Objetivo específico 1

Determinar la relación que existe entre la gestión de compra en las exportaciones de uva al mercado estadounidense en la empresa Agrokasa S.A, año 2018.

#### Objetivo específico 2

Determinar la relación que existe entre los depósitos temporales en las exportaciones de uva al mercado estadounidense en la



empresa Agrokasa S.A, año 2018.

### **Objetivo específico 3**

Determinar la relación que existe entre el transporte en las exportaciones de uva al mercado estadounidense en la empresa Agrokasa S.A, año 2018.

### **Objetivo específico 4**

Determinar la relación que existe entre la agencia de carga en las exportaciones de uva al mercado estadounidense en la empresa Agrokasa S.A, año 2018.

## **II. MÉTODO**

### **2.1. Diseño de investigación**

#### **2.1.1. Diseño**

#### **NO EXPERIMENTAL - TRANSVERSAL**

Según Arbaiza (2014) agrega que: Los estudios y/o no experimentales se desarrollan de manera correcta y eficaz para revisar efectos que ya acontecieron con el propósito de interpretar procesos de algún fenómeno. (p.144)

Además, las investigaciones Transversales y/o también conocidas en muchos casos como transeccionales se encargan de recopilar información y datos de lo que sucede en un tiempo en específico.

Según Arbaiza (2014), afirma que el enfoque cuantitativo se basa en la proximidad que tienen los procesos sociales, que en diversos casos, se obtienen de estructuras que son aplicadas y ejecutadas en

diversas cuestiones. Es una técnica que en términos generales se amplía y estandariza resultados obtenidos. (p.29).

La metodología será HIPOTÉTICO-DEDUCTIVO, puesto que es un factor de afirmación sobre las hipótesis a estudiar y para ello esta investigación puede interpretación resultados que puede ser contradecida y que además tiene un factor importante que es negar y para ello obtiene resultados que en su mayoría son verificados con la realidad de los hechos. (Bernal, 2010, p. 50).

### **2.1.2. Tipo**

Es de tipo Aplicada, según Valderrama (2013): Se encuentra junto con el tipo esencial de investigación, que está sujeto a las revelaciones y los compromisos hipotéticos para completar con el acuerdo que decide un problema, con la motivación de ofrecer paz en un grupo social. Así mismo, Murillo (2010) menciona que: “El principio normal para el tipo Aplicado es el análisis de la utilización de los pensamientos obtenidos mientras se obtienen cada vez más, después de su uso y la sistematización de los fundamentos de la investigación.” (p.33)

### **2.1.3. Nivel de investigación**

Este alcance es descriptiva – correlacional, puesto que determinará y podrá explicar de manera conceptual las diversas variables que son estudiadas. Para ello, el autor Arbaiza (2014) afirma que es descriptiva puesto que brinda y expone de manera correcta las características y todas las herramientas que son determinantes en una situación mediante el factor de la observación y sus equivalentes que tienen todos los componentes investigados.

Así mismo, Arbaiza (2014). Menciona que es de estudio correlacional porque aprueba implantar el grado de esta relación, para

predecir un comportamiento e interpreta parcialmente un fenómeno” (p.44).

## **2.2. Variables y operacionalización**

### **2.2.1 Definición conceptual**

#### **Variable 1: Logística**

Anaya (2015), afirma que:

Es un procedimiento que permite la ejecución, el control y la organización competente del flujo de capacidad y costos viables, los inventarios en avance y los artículos terminados, y los datos suficientes para comenzar hasta el punto de utilización con el fin de cuidarlos las peticiones del cliente.

#### **Variable 2: Exportación**

La exportación es definida por Daniels, Redebaugh, Sullivan (2012), quienes sostienen que: “La exportación se explica a la venta de los servicios o bienes producidos por una compañía que se encuentran en otro país a cliente que radican en otro”.

### **2.2.2 Definición operacional**

#### **Variable 1: Logística**

Según Mora (2016), manifiesta que:

La logística es la actividad encargada del transporte, almacenaje, distribución, manutención y producción dentro de una empresa. Es la encargada de crear el enlace entre la empresa y el cliente final, los cuales se encuentran separados por tiempo y distancia. Además, organiza los flujos de energía, mercancías e información.

## Dimensión: Gestión de compra.

Según Mora (2016) nos dice que:

La gestión de compras cumple un rol importante en la logística, ya que depende de ello la calidad de producto y el stock según la demanda requerida por el cliente.

### - Indicador: Grado de materia prima.

Según Gonzales (2013) nos menciona que:

Por consiguiente, podemos decir que materia prima es todo aquello que se exprime de la naturaleza que al pasar el tiempo será transformada en productos para el consumo y satisfacción de la sociedad.

### - Indicador: Nivel de control y trazabilidad.

Según el Diario del Exportador (2016) nos dice que:

Del mismo modo, podemos mencionar que es un abarcamiento de procedimientos medidas y acciones que nos ayuda a poder reconocer y monitorear cada producto desde su inicio hasta su final de comercialización.

## Dimensión: Depósitos Temporales.

Según Diario el Exportador (2016) nos dice que:

Los depósitos temporales cumplen un rol importante en una exportación ya que permite que la mercancía pueda permanecer en un lugar seguro y de fiscalización fuera de nuestro local, lo que genera un ahorro del espacio de almacenaje. Además, que están obligados al mantenimiento, por lo que, solo deberemos hacer el seguimiento hasta que la carga sea recogida.

- Indicador: Tiempo en el depósito.

Según Diario el Exportador (2016) nos dice que:

La mercancía puede permanecer en un plazo establecido de días (cada país lo establece) para poder ser recogido por el importador, si la mercancía permanece más de los días establecido, pasa a ser una mercancía en abandono legal.

- Indicador: Grado de pesaje de mercancías.

Según Romero y Esteves (2017) nos dice que:

El pesaje es obligatorio para la mercancía que se exportará, ya que, permitirá emitir los documentos y de esa manera sea más rápido el conocimiento y pueda ingresar al container. Para ello, se deberá buscar un lugar que cuente con certificado de calibración de balanza para evitar que el peso recibido en destino sea distinto, mayor o menor, al peso de origen.

Dimensión: Transporte.

Castellanos (2009) sostiene que:

El transporte interno permite que la mercancía se traslade en los puntos que se requieren al nivel nacional, ya sea de la extracción de la materia prima hasta que sea el punto de embarque, llegando en buenas condiciones para que ahí transfiera el transporte externo, la cual permite que el producto llegue al consumidor final.

Indicador: Nivel de canales de distribución.

Según la definición de: Kotler y Armstrong (2003) mencionan que:

El canal de distribución nos permite que los productos que se trasladen, lo hagande manera fácil, lo cual permitirá que se aminoren costos, tiempo y posesión de la mercancía, este canal es denominado intermediario, ya que beneficia al productor y al consumidor final, existen canales de distribución directa e indirecta.

**- Indicador: Medios de transporte.**

Según Castellanos (2009) nos dice que:

Los medios de transporte que intervienen en el tema logístico para la exportación son de mucha importancia ya que son ellos quienes trasladan la mercancía hasta que llegue al consumidor final, los medios de transporte que intervienen en una exportación son: terrestre, marítimo, aéreo, fluvial, lacustre y ferroviario.

**Dimensión: Agencia de Carga.**

Según Diario el Exportador (2015) nos dice que:

Las agencias de carga son las entidades que nos facilitan el traslado de la mercancía, desde que sale de nuestro almacén desde el origen el transporte internacional hasta llegar al destino correspondiente, hasta que llega al puerto para entregarla en un punto establecido por el importador o destinarla a un depósito temporal.

**- Indicador: Seguro de carga internacional.**

Según Diario el Exportador (2017):

El seguro de carga beneficia tanto a comprador y a vendedor en el traslado de la mercadería, ya que uno de ello es el que tiene que asumir la responsabilidad de que la mercadería llegue en buen estado a punto de destino.

- Indicador: Valoración de buen servicio.

Según Dorta (2013) nos dice que:

“El buen servicio cumple con el tiempo y plazo establecido de entrega, además de entregar la mercancía en buenas condiciones. Este gran servicio incrementará los beneficios y sobre todo las ventas”. (p.6)

El buen servicio de todos los factores que vinculan en el proceso de exportación es fundamental, ya que, permite que nuestros clientes se lleven un buen concepto de nuestra empresa y también de nuestro país como exportador de productos agrícolas.

## Variable 2: Exportación

González, Martínez, Otero y González (2014). “Nos dicen

La exportación es una actividad realizada, mayormente por empresas que ya tienen cubierto su mercado local, por lo que buscan expandirse y satisfacer necesidades de clientes fuera de su territorio nacional. Todo ello, con el fin de incrementar sus ingresos en ventas, así como su producción.

Dimensión: Proveedor.

Según González (2013) nos dice que:

Es la pieza más importante dentro del proceso de una empresa, ya que se encarga de proporcionar servicios o bienes que están dirigidos a la actividad de la empresa. El inicio del proceso, tiempos de entrega o fecha de entrega, puede verse afectado si no se contrata un buen proveedor.

**Indicador: Tiempo de entrega.**

Según Cruz (2017), nos menciona que:

Es un parámetro a tener en cuenta dentro de los cálculos de los stocks, ya que es el tiempo que tarda el proveedor en entregar la mercancía.

Por consiguiente, podemos entender que es de suma importancia tener un tiempo de entrega organizado para que de esta manera el cliente se sienta satisfecho y la mercancía llegue en el tiempo establecido, asimismo captar la fidelidad y sigan adquiriendo los productos.

**- Indicador: Cadena de abastecimiento.**

Según Ballou (2004) nos señala que:

La cadena de abastecimiento, básicamente, se encarga de proveer con materia prima la cual es necesaria, (cantidad), calidad adecuada y en el tiempo establecido para que las operaciones no se vean interrumpidas. Todo ello, lo deberá conseguir al menor costo posible, para no perjudicar al cliente en el precio final del producto.

**Dimensión: Calidad de producto.**

Según Carbajal, García, Ormeño y Valverde (2014) definen que:

Por otro lado, podemos definir la calidad del producto como la apreciación que tiene cada usuario, además proyectar a que se realice una fijación para el consumidor que asuma la aprobación de dichos productos o servicios satisfaciendo las necesidades que este tenga a un menor coste y de buena calidad.



- Indicador: Nivel de estudio de mercado.

Según el Diario el Exportador (2017) nos define que:

Que el estudio de mercado es sumamente importante para tener en conocimiento a que mercado nos vamos a dirigir, así mismo poder tener en cuenta las necesidades de los clientes, para que de esa manera queden satisfechos.

- Indicador: Nivel de satisfacción del cliente.

Según Terry G. (2002) define que:

Así mismo, definimos que la satisfacción del cliente es un rendimiento percibido de los consumidores hacia servicios o productos que cumplan todas sus expectativas, estableciendo así un cliente satisfecho que siempre volverá adquirir dichos productos.

Dimensión: Agencia de aduanas.

Según Diario el Exportador (2015):

La agencia de aduanas es una oficina pública mayormente establecida cerca de puertos y aeropuertos encargada de prestar servicios, como la tramitación aduanera, a terceras personas, aceptándolo por cuenta y riesgo de ellos. También se encarga de registrar el tráfico internacional de mercancías, así como también, cobrar las deudas tributarias que la aduana establece.

- Indicador: Documentos de Exportación.

Según el Diario el Exportador (2016) nos dice que:

“En las operaciones de exportación uno de los pasos que debe ser cuidadosamente realizado la elaboración y presentación de documentos. Además son necesarios para la exportación definitiva son tres: la declaración aduanera de mercancías (DAM); el documento de transporte; y, por último, la factura o boleta de venta. Además, existen otros documentos que dependen de la naturaleza de la mercancía y que son entregados por el dominio competente, en el caso que deseemos acogernos a una preferencia arancelaria deberemos adjuntar el certificado de origen.

- Indicador: Nivel de fiscalización aduanera.

Según Quispe (2016) nos dice que:

“La fiscalización tiene finalidad que los obligados cumplan sus obligaciones aduaneras”. (p.20)

La administración aduanera es la encargada de fiscalizar, dentro de territorio aduanero, el tráfico de mercancías, tanto las que ingresan como las que salen del país. En nuestro país, la entidad autorizada para realizar la fiscalización es la SUNAT.

Dimensión: Rentabilidad.

Díaz (2012) afirma que:

Es la parte más importante de la empresa, ya que es la que controla los gastos y determina la parte económica de la empresa si es que puede llegar a una utilidad óptima, es decir, controla aspectos financieros.

- Indicador: Nivel de análisis financiero.

Gil (2004) agrega que:

Es un pilar fundamental en toda empresa, ya que nos permite realizar un balance relativo de distintos negocios, además de ello es la que toma la decisión de invertir o no.

- Indicador: Nivel de utilidades.

Por esa razón, definimos que las utilidades son el beneficio económico que la empresa u organización da a sus colaboradores, gracias a la obtención de los procesos y actividades económicas.

### 2.2.3. Matriz Operacional

Variable	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Logística.	<p>Según Mora menciona: "La logística es una acción interdisciplinaria que asocia las áreas de la empresa, desde la compra hasta el servicio postventa; atravesando por el suministro de gestión de compras, materias primas y gestión de la producción; manipuleo, depósitos temporales, gestión de stock, empaques, embalajes, agencia de carga, distribución física y transporte [...] organiza en forma insuperable el producto adecuado y el tiempo justo" (p.10).</p> <p>La variable LOGISTICA se medirá a través de un cuestionario, la cual contiene 8 Items, además se tiene en cuenta los indicadores para la realización del mismo.</p>	Gestión de compra	<p>Grado de materia prima</p> <p>Nivel de control y trazabilidad</p>	ORDINAL
		Depósitos temporales	<p>Tiempo en el depósito</p> <p>Grado de pesaje de mercancías</p>	
		Transporte	<p>Nivel de canales de distribución</p> <p>Medios de transporte</p>	
		Agencia de carga	<p>Seguro de carga internacional</p> <p>Valoración del buen servicio</p>	
Exportación.	<p>Según González, Martínez, Otero y González (2014). menciona que: La exportación significa vender bienes fuera de nuestro territorio aduanero, brindando productos de calidad y/o servicios siendo proveedores, y generando rentabilidad" [...] (p.26)</p> <p>La variable EXPORTACION se medirá a través de un cuestionario, la cual contiene 8 Items, además se tiene en cuenta los indicadores para la realización del mismo.</p>	Proveedores	<p>Tiempo de entrega</p> <p>Cadena de abastecimiento</p>	ORDINAL
		Calidad de productos	<p>Nivel de estudio de mercado</p> <p>Nivel de satisfacción del cliente</p>	
		Agencia de Aduanas	<p>Documentos de exportación</p> <p>Nivel de fiscalización aduanera</p>	
		Rentabilidad	<p>Nivel de análisis financiero</p> <p>Nivel de utilidades</p>	

## 2.3 Población y muestra

### 2.3.1 Población

Arbaiza (2014): nos señala que: “Comprende la recopilación de casos que concuerdan con una progresión de detalles, se reconoce esencialmente por ciertos criterios estadísticos (sexo, estado conyugal, edad, etc.), psicográficos y de la tierra (formas de vida, valores, salario financiero y así sucesivamente) es concebible utilizar poblaciones distintivas según los objetivos de la investigación; la mayor parte del tiempo se encuentra con una sola población explícita.” (p.176).

En la presente investigación estará conformada por los 60 empleados dedicados al rubro logístico para la exportación y de esta manera se pueda llevar a cabo la investigación.

### 2.3.2 Muestra

Arbaiza (2014) define que: Hoy en día es importante ejecutar diversos diseños, puesto que en la muestra se tiene que identificar y seleccionar todo el análisis que se realiza a través de la población y de las unidades de muestreos que son brindadas por el estudio.

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014) dicen que:

“La técnica de muestreo empleada es Probabilística, aleatorio simple

La muestra se determinó la siguiente formula:

$$N = \frac{NZ^2PQ}{d^2(N-1) + Z^2PQ}$$

Muestra (n):

Nivel de confiabilidad: 95%

Población (N): 60

Valor de distribución (Z) 1.96

Margen de error (d): 5%

Porcentaje de aceptación (P): 50%

Porcentaje de no aceptación (Q): 50%

$$N = \frac{(60)(1.96)^2(0.5)(0.5)}{(0.05)^2(60 - 1) + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$
$$N = 52$$

El total de muestra para el presente estudio está constituido por 52 empleados de la organización AGROKASA S.A.

## 2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.

### 2.4.1 Técnica.

La técnica a utilizar en esta investigación es el “encuesta”, Según Arbaiza (2014):“El sondeo se compone de un número específico de consultas creadas y calculadas, que se planificaron con el objetivo final de la exploración y en una solicitud u organización explícita, asegurando que sean apropiadas y confiables para adquirir el ideal o más todos los datos legítimos.” (p.209).

### 2.4.2 Instrumento de recolección de datos.

El instrumento que se ejecutará en esta investigación es el instrumento, a través de un gráfico con 20 ítems y selección de

individuo, y que será a través de una prueba individual sin limitación alguna

Tabla 1. Instrumento de recolección de datos.

Variables	Técnicas	Instrumentos	
Logística	Encuesta	Cuestionario Logística	sobre
Exportación	Encuesta	Cuestionario Exportación	sobre

### 2.4.3 Validez de los instrumentos.

Para obtener la validación del instrumento a ejecutar, depende específicamente de la prueba que será acumulada en diversos factores en lo que se evaluará. Una de ellas son identificadas con factores como la medida y sustancia y que posteriormente serán complementadas entre sí.

La validación se clasificó de la siguiente manera.

Tabla 2. Validación de los instrumentos.

VALIDADOR	GRADO	RESULTADO
Barrutia Barreto, Israel	Doctor	Aplicable
Paucar Llanos, Paul	Magister	Aplicable
Masías Bueno, Jorge	Magister	Aplicable
	<b>Promedio</b>	<b>Aplicable</b>

Los resultados que se obtienen de la validación por juicio de expertos, el instrumento es de grado relevante, ya que se encuentra en la clase “Buena”, lo que demuestra que el instrumento del examen es sustancial para cuantificar las variables.

#### 2.4.4 Confiabilidad de los instrumentos

En este aspecto, el instrumento se encarga de medir la logística y todo lo que se refiere a la exportación que se adquirió mediante el coeficiente de la confiabilidad a través del proceso de datos del Alfa de Cronbach, que arrojó un resultado de 0.938 en el cuestionario de logística y 0.908 en el de exportación. Todos esos resultados indican que los resultados son altamente confiables.

Se realizó una encuesta para determinar la confiabilidad del instrumento, seleccionando a 52 empleados dedicados al rubro logístico para la exportación.

Tabla 3. Confiabilidad.

<b>Coeficiente</b>	<b>Relación</b>
0.00 a +/- 0.20	Muy Baja
-0.2 a 0.40	Baja o ligera
0.40 a 0.60	Moderada
0.60 a 0.80	Marcada
0.80 a 1.00	Muy Alta

El coeficiente de confiabilidad del Alfa de Cronbach sirvió para alcanzar la confianza del instrumento, encargado de medir la logística y la exportación. Se obtuvo la confiabilidad de 0.938 en el cuestionario para la variable 1 y un 0.908 en el cuestionario para la variable 2, marcando que el instrumento es confiable en un nivel alto para la medición de estas variables en la empresa.



Tabla 4. Alfa de Cronbach para el cuestionario.

Alfa de Cronbach	N de elementos
,938	10

El estadístico de la fiabilidad para la variable 1 indica que la prueba es confiable debido a que dio un valor de 0,938; es decir el nivel de fiabilidad de la herramienta y de ítems se considera muy alto.

Tabla 5. Alfa de Cronbach para el cuestionario.

Alfa de Cronbach	N de elementos
,908	10

El estadístico de la fiabilidad para la variable 2 indica que la prueba es confiable debido a que dio un valor de 0,908; es decir el nivel de fiabilidad de la herramienta y de ítems se considera muy alto.

Tabla 6. Alfa de Cronbach para el cuestionario.

Alfa de Cronbach	N de elementos
,946	20

Finalmente se aplicó alfa de Cronbach conjuntamente a la variable 1 y variable 2 donde se evidencio que la prueba es confiable debido a que salió un valor de 0.946; es decir, la fiabilidad del instrumento y de los ítems es considerado muy alto.

## **2.5 Métodos de análisis de datos**

Todo el análisis de los datos que son recopiladas para la ejecución del presente estudio se utiliza a través del programa estadístico IBM SPSS , que se desarrollará de la siguiente manera.

La información complementaria que se adquirió a través del uso del instrumento, será agregada y procesada en los asuntos estadísticos SPSS, puesto que el mencionado proveerá en la realización de cálculos para el estudio del análisis.

Además, luego de obtener todos los resúmenes recopilados en el sistema de proceso de datos que fue agregado el instrumento, se presentará en la investigación a través de gráficos, barras y tablas, y se analizará para determinar las dimensiones de las variables.

## **2.6 Aspectos éticos.**

En la presente investigación se desarrolló luego de cumplir con los principios y éticas deontológicas que se implementan de manera coherente en la casa de estudios, por consiguiente, se asume el compromiso total de salvaguardar el respeto por la certeza de cada resultado obtenido, así mismo el compromiso a ocultar la identidad de cada trabajador encuestado, es decir, no se revelaran la información ni los datos de cada participante.

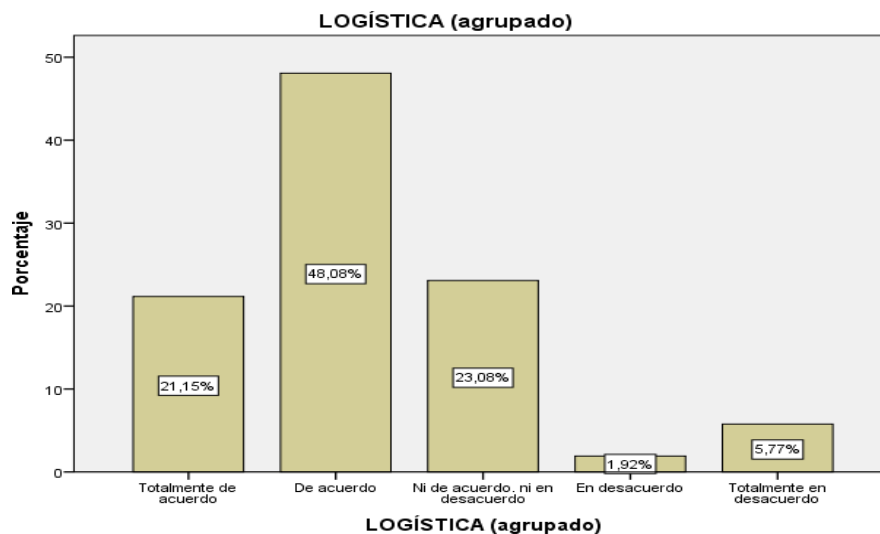
### III. RESULTADOS

#### 3.1. Análisis descriptivo

Tabla 7. Variable 1 (Agrupada) "Logística"

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	11	21,2	21,2	21,2
De acuerdo	25	48,1	48,1	69,2
Ni de acuerdo. ni en desacuerdo	12	23,1	23,1	92,3
En desacuerdo	1	1,9	1,9	94,2
Totalmente en desacuerdo	3	5,8	5,8	100,0
Total	52	100,0	100,0	

Gráfico 1. Representación gráfica de la variable 1 "Logística"



#### Interpretación:

Conforme con los porcentajes adquiridos, en la tabla N° 7 se observan los resultados del cuestionario aplicado respecto de la Logística en la empresa AGROKASA S.A. Los mismos indican que el 48,1% de los encuestados están

de acuerdo con que se debe mejorar los procesos logísticos, así mismo el 23,1% no están ni de acuerdo, ni en desacuerdo, el 21,2% manifiestan que están totalmente de acuerdo, el 5,8% están totalmente en desacuerdo y el 1,9% está en desacuerdo con respecto a la variable 1.

Tabla 8. Variable 2 (Agrupada) "Exportación".

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	10	19,2	19,2	19,2
De acuerdo	21	40,4	40,4	59,6
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	11	21,2	21,2	80,8
En desacuerdo	6	11,5	11,5	92,3
Totalmente en desacuerdo	4	7,7	7,7	100,0
Total	52	100,0	100,0	

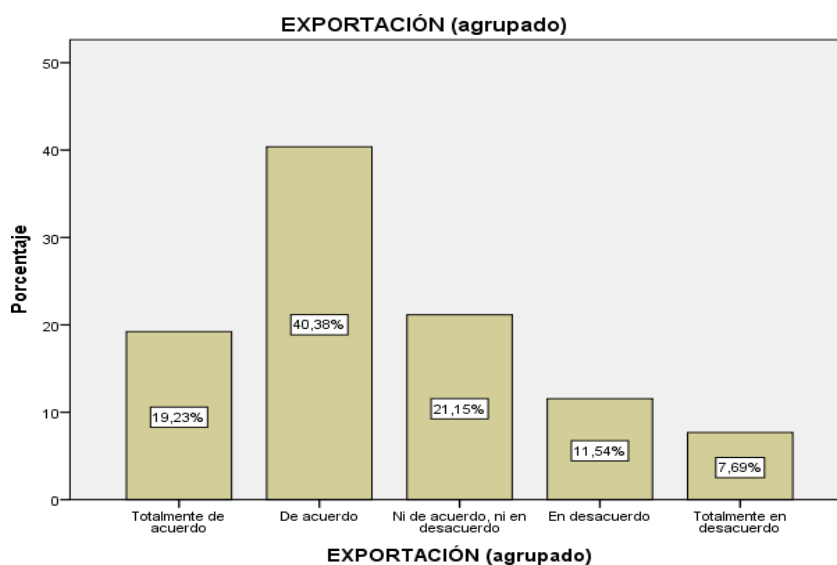


Gráfico 2. Representación gráfica de la variable 2 "Exportación"

### Interpretación:

Conforme con los porcentajes adquiridos en la tabla N° 8 se observan los resultados del cuestionario aplicado respecto la Exportación en la empresa

AGROKASA S.A Los mismos indican que el 40,4% de los encuestados están de acuerdo con que se debe mejorar su exportación el presente estudio. El 21,2% no están ni de acuerdo, ni en desacuerdo, el 19,2% manifiestan que están totalmente de acuerdo, así mismo el 11,5% están en desacuerdo y el 7,7% están totalmente en desacuerdo con respecto a la variable 2.

Tabla 9. Dimensión 1 (Agrupada) "Gestión de compras".

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	15	28,8	28,8	28,8
De acuerdo	22	42,3	42,3	71,2
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	11	21,2	21,2	92,3
En desacuerdo	2	3,8	3,8	96,2
Totalmente en desacuerdo	2	3,8	3,8	100,0
Total	52	100,0	100,0	

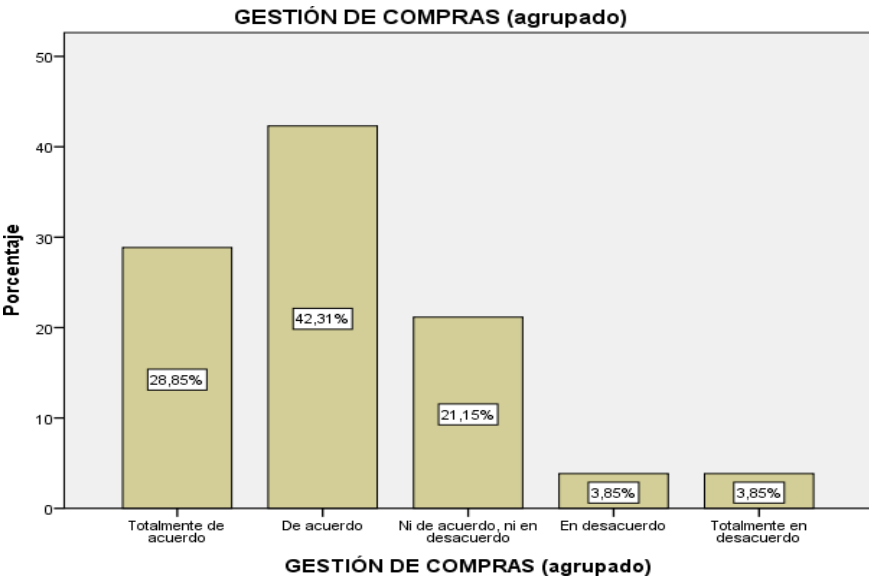


Gráfico 3. Representación gráfica de la dimensión 1 "Gestión de compras".

## Interpretación:

Conforme con los porcentajes adquiridos, podemos observar que el 42,3% de las personas encuestadas, conformada por los trabajadores de la empresa AGROKASA S.A., manifestaron que están de acuerdo con respecto a la dimensión presentada. Asimismo, se observa que el 28,8% manifestaron que están totalmente de acuerdo, mientras que el 21,2% indican que no están ni de acuerdo, ni en desacuerdo, 3,8% mencionan que están en desacuerdo y totalmente en desacuerdo con respecto a la dimensión de “Gestión de compras”.

Tabla 10. Dimensión 2 (Agrupada) “Depósito temporal”.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	15	28,8	28,8	28,8
De acuerdo	24	46,2	46,2	75,0
Ni de acuerdo, ni en	10	19,2	19,2	94,2
Válido desacuerdo				
En desacuerdo	1	1,9	1,9	96,2
Totalmente en desacuerdo	2	3,8	3,8	100,0
Total	52	100,0	100,0	

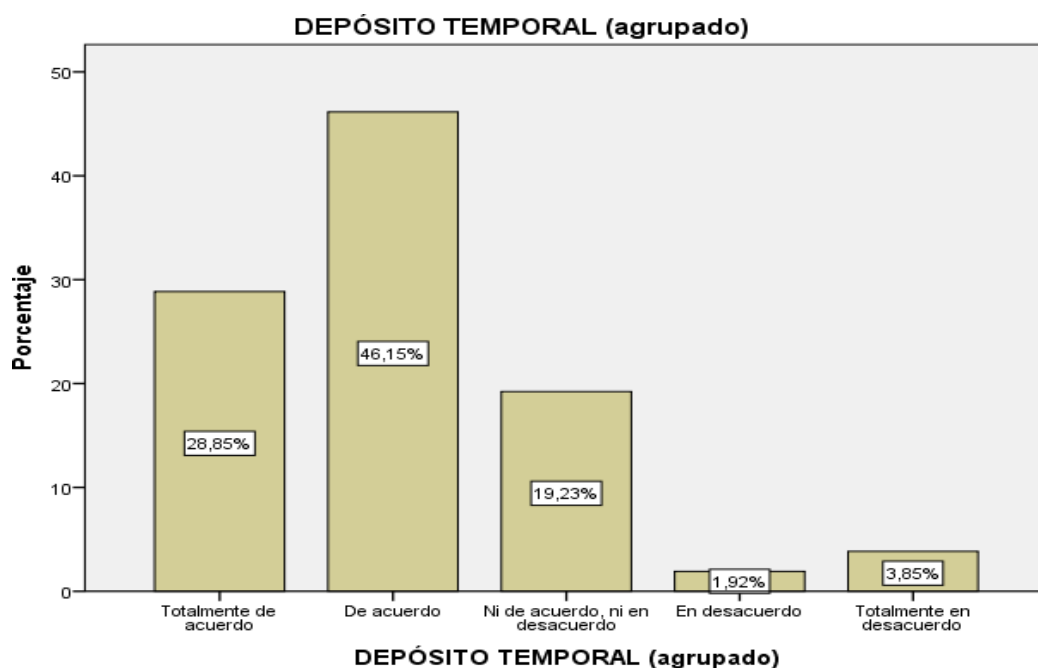


Gráfico 4. Representación gráfica de la dimensión 2 "Depósito temporal"

### Interpretación:

Conforme con los porcentajes adquiridos, podemos observar que el 46,2% de las personas encuestadas, conformada por los trabajadores de la empresa AGROKASA S.A., manifestaron que están de acuerdo con respecto a la dimensión presentada. Asimismo, podemos observar que el 28,8% están totalmente de acuerdo, por otro lado, el 19,2% manifestaron que no están ni de Acuerdo, ni en desacuerdo, mientras que el 3,8% manifestaron que están totalmente en desacuerdo y un 1,9% respondieron que están en desacuerdo con respecto a la dimensión de “Depósito temporal”.

Tabla 11. Dimensión 3 (Agrupada) “Transporte”.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	15	28,8	28,8	28,8
De acuerdo	23	44,2	44,2	73,1
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	10	19,2	19,2	92,3
En desacuerdo	4	7,7	7,7	100,0
Totalmente en desacuerdo	52	100,0	100,0	
Total	15	28,8	28,8	28,8

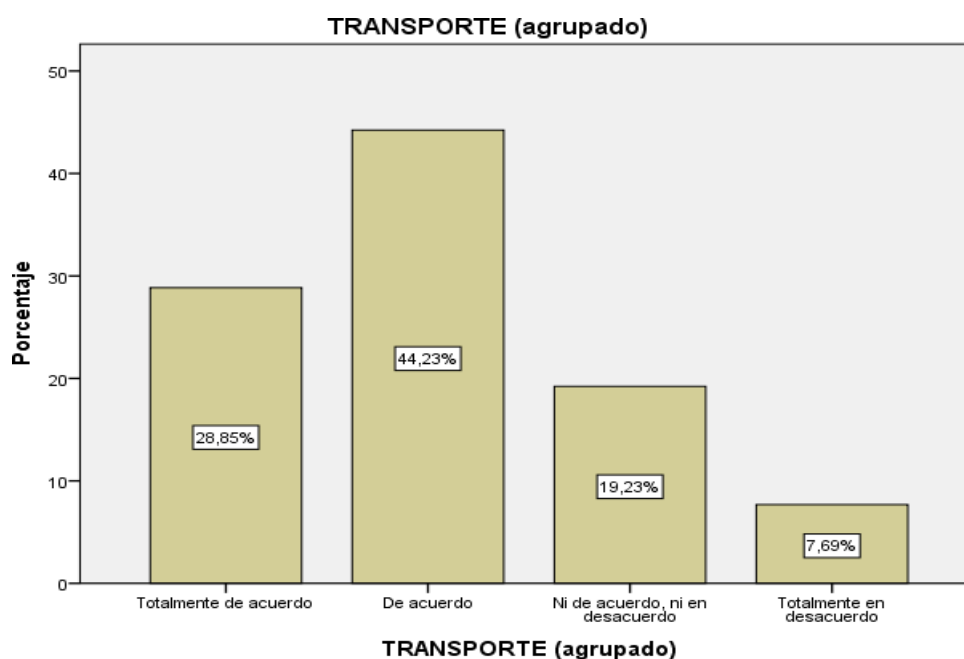


Gráfico 5. Representación gráfica de la dimensión 3 "Transporte".

### Interpretación:

Conforme con los porcentajes adquiridos, podemos observar que el 44,2% de las personas encuestadas, conformada por los trabajadores de la empresa AGROKASA S.A., mencionan que están de acuerdo con respecto a la dimensión presentada. Asimismo, podemos observar que el 28,8% están totalmente de acuerdo, indican que el 19,2% manifestaron que no están ni de acuerdo, ni en Desacuerdo, mientras que el 7,7% manifestaron que están totalmente en Desacuerdo con respecto a la dimensión de "Transporte".

Tabla 12. Dimensión 4 (Agrupada) "Agencia de Carga".

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	15	28,8	28,8	28,8
De acuerdo	22	42,3	42,3	71,2
Ni de acuerdo, ni en	10	19,2	19,2	90,4
Desacuerdo				
En desacuerdo	4	7,7	7,7	98,1
Totalmente en desacuerdo	1	1,9	1,9	100,0
Total	52	100,0	100,0	

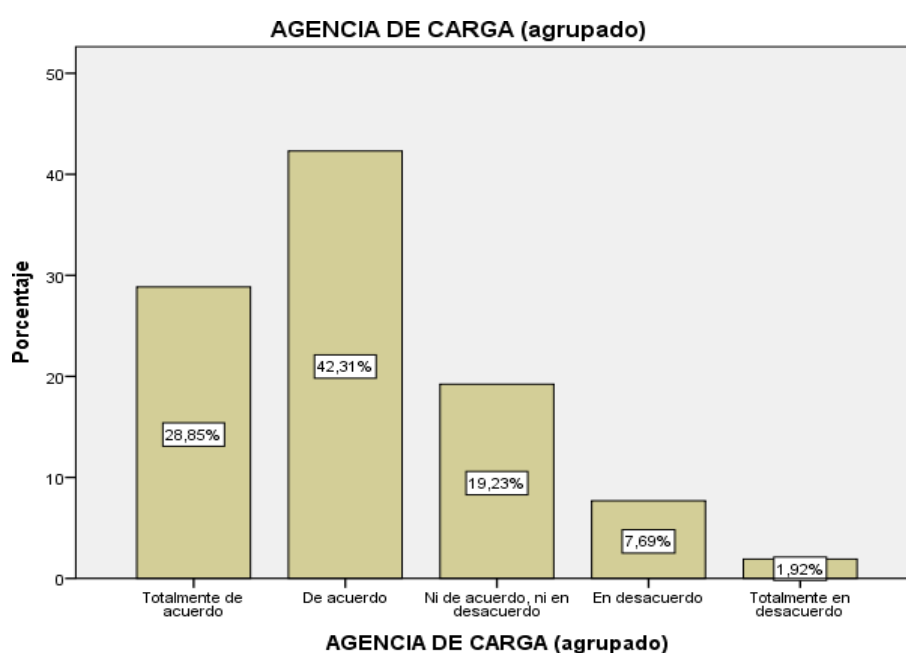




Gráfico 6. Representación gráfica de la dimensión 4 "Agencia de carga".

### Interpretación:

Conforme con los porcentajes adquiridos, podemos observar que el 42,3% de las personas encuestadas, conformada por los trabajadores de la empresa AGROKASA S.A., mencionan que están de acuerdo con respecto a la dimensión presentada. Asimismo, podemos observar que el 28,8% están totalmente de acuerdo, por otro lado, el 19,2% indican que no están ni de acuerdo, ni en desacuerdo, mientras que el 7,7% manifestaron que están en desacuerdo y un 1,9% respondieron que están totalmente desacuerdo con respecto a la dimensión de "Agencia de carga".

### 3.2. Contrastación hipótesis

Tabla 13. Coeficiente de correlación de variables de Spearman.

Tabla 13. Coeficiente de correlación de variables de Spearman.

Coeficiente	Tipo de correlación
-1.00	Correlación negativa perfecta.
-0.90	Correlación negativa muy fuerte.
-0.75	Correlación negativa considerable.
-0.50	Correlación negativa media.
-0.25	Correlación negativa débil.
-0.10	Correlación negativa muy débil.
0.00	No existe correlación alguna entre variables.
+0.10	Correlación positiva muy débil.
+0.25	Correlación positiva débil.
+0.50	Correlación positiva media.
+0.75	Correlación positiva considerable.
+0.90	Correlación positiva muy fuerte.
+1.00	Correlación positiva perfecta.

Fuente: Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, M. (2014, p. 305)

### Prueba de normalidad

H0: La distribución de la muestra es normal

H1: La distribución de la muestra no es normal

Considerando:

Sig. < 0.05 se rechaza la hipótesis nula

Sig. > 0.05 se acepta la hipótesis nula

Tabla 14. Prueba de Normalidad.

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
LOGÍSTICA	,229	52	,000	,846	52	,000
EXPORTACION	,164	52	,001	,893	52	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

## Interpretación

En este cuadro se observa que la muestra identificada corresponde a una totalidad de 52 colaboradores, que en su mayoría es mayor a 50, por ello, se tiene que trabajar y ejecutar con el programa estadístico de Kolmogorov. Para ello, brinda un porcentaje de significancia de  $0.00 < 0.05$ . También se llega a la conclusión que se rechaza la hipótesis nula y acepta la hipótesis de investigación.

## Prueba no paramétrica

Se utiliza la prueba no paramétrica porque no se cumple con ciertas condiciones:

El primer factor son las variables cuantitativas, además de la muestra normal y, por último, las varianzas iguales.

Considerando:

Sig. < 0.05 se rechaza la hipótesis nula

Sig. > 0.05 se acepta la hipótesis nula

### 3.3. Prueba de influencia

#### 3.3.1. Hipótesis general

La logística se relaciona significativamente con la exportación de uva al mercado estadounidense en la empresa Agrokasa S.A, año 2018.

Hi: La logística si se relaciona significativamente con la exportación de uva al mercado estadounidense en la empresa Agrokasa S.A, año 2018.

H0: La logística no se relaciona significativamente con la exportación de uva al mercado estadounidense en la empresa Agrokasa S.A, año 2018.

Considerando:

Sig < 0.05, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de investigación.

Sig > 0.05, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis de investigación.

Tabla 15. Correlación de Spearman de la Hipótesis General.

		LOGISTICA (agrupado)	EXPORTACION (agrupado)
Rho de Spearman	Coefficiente de correlación	1,000	,859**
	LOGISTICA (agrupado)		
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	52	52
	EXPORTACION (agrupado)		
	Coefficiente de correlación	,859	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	52	52

\*\* La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

### Interpretación:

Se observa que el estadístico Rho de Spearman proporcionó un resultado de 0.859 entre la variable I “Logística” y la variable II “Exportación” el cual es considerado como una correlación positiva considerable (ver tabla 13). Según Hernández, Fernández y Baptista (2014, p. 305). Además, se observa que el grado de significancia es  $0.000 < 0.05$ , rechazando la hipótesis nula y aceptando la hipótesis de investigación, considerando que existe relación entre la logística y la exportación en Agrokasa S.A, año 2018.

### 3.3.2. Hipótesis Específica 1

La gestión de compra se relaciona significativamente con la exportación de la uva al mercado estadounidense en la empresa Agrokasa S.A, año 2018.

Hi: La gestión de compra si se relaciona significativamente con la exportación de la uva al mercado estadounidense en la empresa Agrokasa S.A, año 2018.

H0: La gestión de compra no se relaciona significativamente con la exportación de la uva al mercado estadounidense en la empresa Agrokasa S.A, año 2018.

Tabla 16. Correlación de Spearman de la Hipótesis Especifica 1.

		GESTIÓN DE COMPRAS (agrupado)	EXPORTACION (agrupado)
Rho de Spearman	GESTION DE COMPRAS (agrupado)	1,000	,815**
	Coeficiente de correlación		
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	52	52
	EXPORTACION (agrupado)	,815**	1,000
	Coeficiente de correlación		
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	52	52

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

#### Interpretación:

Se obtuvo como resultados de los procesos de datos que se proporcionó un resultado de 0.815 entre el “Gestión de Compras” y la “Exportación” el cual es considerado como una correlación positiva considerable (ver tabla 13). Según Hernández,

Fernández y Baptista (2014, p. 305). Además, se acepta la hipótesis de investigación, considerando que, existe vínculo entre la gestión de Compras y la exportación en Agrokasa S.A, año 2018.

### 3.3.3. Hipótesis Específica 2

Los depósitos temporales se relacionan significativamente con la exportación de la uva al mercado estadounidense en la empresa Agrokasa S.A, año 2018.

Hi: Los depósitos temporales si se relacionan significativamente con la exportación de la uva al mercado estadounidense en la empresa Agrokasa S.A, año 2018.

Ho: Los depósitos temporales no se relacionan significativamente con la exportación de la uva al mercado estadounidense en la empresa Agrokasa S.A, año 2018.

Tabla 17. Correlación de Spearman de la Hipótesis Específica 2.

Tabla 17. Correlación de Spearman de la Hipótesis Específica 2.			DEPÓSITO TEMPORAL (agrupado)	EXPORTACION (agrupado)
Rho de Spearman	DEPOSITO	Coefficiente de correlación	1,000	,866**
	TEMPORAL (agrupado)	Sig. (bilateral)	.	,000
		N	52	52
	EXPORTACION	Coefficiente de correlación	,866	1,000
	(agrupado)	Sig. (bilateral)	,000	.
		N	52	52

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

## Interpretación:

Se obtuvo como resultados de los procesos de datos que se proporcionó un resultado de 0.866 entre la “Deposito Temporal” y la “Exportación” el cual es considerado como una correlación positiva considerable (ver tabla 13). Según Hernández, Fernández y Baptista (2014, p. 305). Así mismo, se acepta la hipótesis de investigación, por lo cual existe vínculo entre el depósito temporal y la exportación en Agrokasa S.A., año, 2018.

### 3.3.4. Hipótesis específica 3

El transporte se relaciona significativamente con la exportación de la uva al mercado estadounidense en la empresa Agrokasa S.A, año 2018

Hi: El transporte si se relaciona significativamente con la exportación de la uva al mercado estadounidense en la empresa Agrokasa S.A, año 2018

Ho: El transporte no se relaciona significativamente con la exportación de la uva al mercado estadounidense en la empresa Agrokasa S.A, año 2018

Tabla 18. Correlación de Spearman de la Hipótesis Específica 3.

		TRANSPORTE E (agrupado)	EXPORTACIÓN ON (agrupado)
Correlación de Spearman	TRANSPORTE (agrupado)	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,847
		N	52

## Interpretación:

Se obtuvo como resultados de los procesos de datos que se proporcionó un resultado de 0.847 entre el "Transporte" y "Exportación" el cual es considerado como una correlación positiva considerable (ver tabla 13).

Asimismo, se aprecia que el grado de significancia es  $0.000 < 0.05$ , rechazando la hipótesis nula y aceptando la hipótesis de investigación, considerando que existe relación entre el transporte y la exportación en Agrokaša S.A, año 2018.

### **3.3.5. Hipótesis específica 4**

La agencia de carga se relaciona significativamente con la exportación de la uva al mercado estadounidense en la empresa Agrokaša S.A, año 2018.

Hi: La agencia de carga si se relaciona significativamente con la exportación de la uva al mercado estadounidense en la empresa Agrokaša S.A, año 2018.

Ho: La agencia de carga no se relaciona significativamente con la exportación de la uva al mercado estadounidense en la empresa Agrokaša S.A, año 2018.



Tabla 19. Correlación de Spearman de la Hipótesis Específica 4.

		AGENCIA DE CARGA      EXPORTACION	
		(agrupado)	N (agrupado)
Rho de Spearman	AGENCIA DE CARGA (agrupado)	1,000	,837
	Coefficiente de correlación		
	Sig. (bilateral)	.	,000

#### Interpretación:

Se obtuvo como resultados de los procesos de datos que se proporcionó un resultado de 0.837 entre la “Agencia de Carga” y “Exportación” el cual es considerado como una correlación positiva considerable (ver tabla 13). Según Hernández, Fernández y Baptista (2014, p. 305). Asimismo, se acepta la hipótesis de investigación y se rechaza la nula.

## IV. DISCUSIÓN

Conforme a los resultados alcanzados en el estudio se buscó la relación de la Logística y la Exportación en Agrokasa S.A. año 2018; para el estudio planteado se realizó una encuesta a la muestra de 52 trabajadores de la empresa. Por ende, en la investigación se pudo manifestar:

### 4.1. Discusión - hipótesis general.

Se propuso como objetivo general determinar la relación que existe entre la logística con la exportación de uva al mercado estadounidense en la empresa Agrokasa S.A, año 2018.

De acuerdo a la apreciación de los trabajadores en gran mayoría, y los resultados menciona que, si existe relación entre las variables mencionadas y mediante los resultados estadísticos se corroboró el grado de significancia 0.00, lo cual es más bajo al nivel requerido como obstrucción de 0.05, como muestra Hernández, Fernández y Baptista (2014, p. 302). Además, ambas variables tienen una correlación de Spearman de 85.9 % (ver tabla 12), en consecuencia, se aceptó la hipótesis de investigación manifestando una correlación considerable entre las variables logística y exportación en la empresa Agrokasa S.A año 2018.

Dichos resultados tienen coherencia con Espinoza y Pastor (2017) en su investigación titulada “Análisis de la producción de uva en las exportaciones de la empresa agrícola San Juan S.A. 2012-2015”, ya que, según los resultados obtenidos. Los resultados fueron con un coeficiente de correlación de Pearson de 0.902, parecido al resultado del presente trabajo de 0.852, por lo que hay evidentemente una fuerte correlación entre las variables evaluadas, lo que implica que la encuesta es sustancial para cuantificar el cumplimiento general por ser la estima considerada alta (muy próximo 1). Observando que hay una concordancia increíble entre ambas investigaciones, los resultados

medibles. De manera similar, el autor llega a la conclusión que existe una relación en la variable independiente (producción) y la variable dependiente (exportación), brindando el conocimiento que, si el aumento anual de la producción es positivo, generara una mayor rentabilidad en las exportaciones.

Así mismo los autores González, Martínez, Otero y González (2014) nos dicen que: “La exportación significa vender bienes fuera de nuestro territorio aduanero, brindando productos de calidad y/o servicios siendo proveedores, y generando rentabilidad” [...] (p.26)

La asignación aceptada se fabrica aceptada mediante resultados estadísticos, que se correlacionan con el enfoque de los autores, que ha proporcionado un apoyo abstracto a mi tesis, pero la abstracción realizada por los autores tiene una asignación aérea de confiabilidad, lo cual nos proporciona que la logística tiene una significativa relación con las exportaciones.

#### **4.2. Discusión - hipótesis específica N°1**

De acuerdo a la apreciación de los trabajadores que en mayor parte mencionan que si existe relación entre la dimensión gestión de compras y la variable exportación, mediante los resultados estadísticos se corroboró el grado de significancia 0.00, lo cual es inferior al nivel requerido como barrera de 0.05, según lo indicado por Según Hernández, Fernández y Baptista (2014, p. 302) Además, que ambas variables tienen una correlación Spearman de 81.5 % (ver tabla 13), se aceptó la Hipótesis de investigación manifestando una correlación considerable entre la dimensión gestión de compra y exportación en la empresa Agrokasa S.A año 2018.

Dichos resultados tienen coherencia con Camacho (2017), en su estudio titulado “La competitividad empresarial y el desempeño

exportador de las empresas peruanas de Mango”, Los resultados fueron con un coeficiente de correlación de Pearson de 0.763; parecido al resultado del presente trabajo de 0.815, lo cual representa una correlación positiva considerable de significancia alcanzado fue 0,000 siendo menor a 0,05. Observando, hay una concordancia increíble entre ambas investigaciones, los resultados fácticos. De manera similar, el autor concluye que una adecuada gestión de compras le va a permitir obtener un buen producto y así obtener la satisfacción del cliente.

Así mismo Mora (2016) nos dice que: “En términos de control y gestión de operaciones relacionada con los flujos físicos de insumos, la que constituyen en primera instancia son las compras en la cadena de suministro. Esto debido a que proceso depende de las obligaciones de materias primas y de empaque identificada para los procesos productivos” (p.25).

La asignación aceptada se fabrica aceptada mediante resultados estadísticos, que se correlacionan con el enfoque de los autores, que ha proporcionado un apoyo abstracto a mi tesis, pero la abstracción realizada por los autores tiene una asignación aérea de confiabilidad, brindando una ayuda para entender que la gestión de compra tiene una significativa relación con las exportaciones.

#### **4.3. Discusión - hipótesis específica N°2**

De acuerdo a la apreciación de los trabajadores que en mayor parte mencionan que si existe relación entre la dimensión deposito temporal y la variable exportación, mediante los resultados estadísticos se corroboró el grado de significancia 0.00, lo cual es inferior al nivel requerido como barrera de 0.05, según lo indicado por Según Hernández, Fernández y Baptista (2014, p. 302). Además, que

ambas variables tienen una correlación Spearman de 86.6 % (ver tabla 14), se aceptó la Hipótesis de investigación manifestando una correlación considerable entre la dimensión depósito temporal y la variable exportación en la empresa Agrokasa S.A año 2018.

Dichos resultados tienen coherencia con Alcivar y Sanchez (2016), en su estudio titulado “Análisis de la distribución física internacional y su incidencia para el comercio exterior del Ecuador periodo 2010-2014 caso: Logística de la modalidad transportación terrestre”, Los resultados fueron con un coeficiente de correlación de Pearson de 0.910, parecido al resultado del presente trabajo de 0.866, lo cual representa una correlación muy alta y el valor de significancia alcanzado fue 0,000 siendo menor a 0,05. Observando, hay una concordancia increíble entre ambas investigaciones, los resultados fácticos. De manera similar, el autor concluye con una correcta coordinación y organización por parte de los intervinientes en el traslado de mercancías se obtendrá el mayor cuidado de la mercadería, además del buen almacenaje en los depósitos temporales le brindará mayor seguridad al cliente.

Así mismo Diario el Exportador (2016) nos dice que: “Los depósitos temporales son almacenes la cual, la autoridad aduanera permite que se descarguen [...] y puedan ingresar toda clase de mercancías procedentes del exterior que todavía no se han destinado a un régimen aduanero, durante un tiempo estimado cumpliendo con el peso establecido [...]”. (párr.1)

La asignación aceptada se fabrica aceptada mediante resultados estadísticos, que se correlacionan con el enfoque de los autores, que ha proporcionado un apoyo abstracto a mi tesis, pero la abstracción realizada por los autores tiene una asignación aérea de confiabilidad, brindando una ayuda para entender que los depósitos temporales tienen una significativa relación con las exportaciones.

#### 4.4. Discusión - hipótesis específica N° 3

De acuerdo a la apreciación de los trabajadores que en mayor parte mencionan que si existe relación entre la dimensión transporte y la variable exportación, mediante los resultados estadísticos se corroboró el grado de significancia 0.00, lo cual es inferior al nivel requerido como barrera de 0.05, según lo indicado por Según Hernández, Fernández y Baptista (2014, p. 302). Además, que ambas variables tienen una correlación Spearman de 84.7 % (ver tabla 15), se aceptó la Hipótesis de investigación manifestando una correlación positiva considerable entre la dimensión transporte y la variable exportación en la empresa Agrokasa S.A año 2018.

Dichos resultados tienen coherencia con Concha (2017), en su estudio titulado “Aplicación de la gestión logística para incrementar la productividad en la planta procesadora de productos cárnicos de la empresa coeficiente de correlación San Fernando S.A., Chorrillos 2017”, los resultados fueron con un de Rho de Spearman de 0.883, parecido al resultado del presente trabajo de 0.847; lo cual representa una correlación positiva considerable fue 0,000 siendo menor a 0,05 Observando, hay una concordancia increíble entre ambas investigaciones, los resultados fácticos. De manera similar, el autor concluye correcta coordinación y planificación del traslado de mercancías, disminuirá costos y tiempo, brindándole un buen servicio de transporte y no generados retrasos en la entrega al cliente final.

Así mismo Castellanos (2009) nos dice que: “Para la determinación del transporte es importante detallar un análisis y conocimiento de los componentes del sistema de transporte, tales como medios de transporte (interno y externo) e infraestructura, además establece los requisitos de calidad con la que el proceso de

distribución se caracterice [...]”. (p.57)

En la presente investigación se descubrió mediante resultados medibles que existe una conexión con la hipótesis del creador, lo que ha dado una ayuda hipotética a mi postulación, que el examen realizado por los creadores tiene un alto nivel de confiabilidad, ya que los datos del La oficina de fletes tiene una asociación crítica con las tarifas, ya que se deriva que la investigación realizada por los creadores tiene un alto nivel de confiabilidad, brindando una guía para comprender que el transporte tiene una significativa relación con las exportaciones.

#### 4.5. Discusión - hipótesis específica N° 4

De acuerdo a la apreciación de los trabajadores que en mayor parte mencionan que si existe relación entre la dimensión Agencia de carga y la variable exportación, mediante los resultados estadísticos se corroboró el grado de significancia 0.00, lo cual es inferior al nivel requerido como barrera de 0.05, según lo indicado por Según Hernández, Fernández y Baptista (2014, p. 302). Además, que ambas variables tienen una correlación Spearman de 83.7 % (ver tabla 16), se aceptó la Hipótesis de investigación manifestando una correlación positiva considerable entre la dimensión agencia de carga y la variable exportación en la empresa Agrokasa S.A año 2018.

Dichos resultados tienen coherencia con Pérez (2013), en su estudio titulado “Factores en la Gestión Logística mexicana que intervienen en la competitividad global de las empresas”, los resultados fueron con un de Rho de Spearman de 0.891, parecido al resultado del presente trabajo de 0.837; lo cual representa una correlación positiva considerable fue 0,000 siendo menor a 0,05.

Observando, hay una concordancia increíble entre ambas investigaciones, los resultados fácticos. De manera similar, el autor concluye que hoy por hoy, la parte más importante, o que proporciona un mayor impacto en las empresas, es precisamente su logística interna y externa, siendo la agencia de carga un apoyo a los clientes que desconocen el manejo del traslado de la mercadería, a la cual es prestadora del servicio logístico global.

Así mismo Diario el Exportador (2015) nos dice que: “Las agencias de carga cumplen una principal tarea al darle salida a los problemas del transporte de mercancías que proyecta el comercio internacional, así mismo muchas veces asegurando la mercancía de problemas que puedan suceder en tránsito. Su primordial aportación es la de resolver problemas tanto al usuario importador como exportador, como al fletador brindándoles un buen servicio [...]”. (párr.1)

La asignación aceptada se fabrica aceptada mediante resultados estadísticos, que se correlacionan con el enfoque de los autores, que ha proporcionado un apoyo abstracto a mi tesis, pero la abstracción realizada por los autores tiene una asignación aérea de confiabilidad, brindando una ayuda para entender que la agencia de carga tiene una significativa relación con las exportaciones.



## **V. CONCLUSIONES:**

**Primera:** Se cumplió el objetivo general demostrando que existe un grado alto de vínculo entre la logística y la exportación en la empresa Agrokasa S.A; concluyéndose, que, si la empresa obtiene una mayor optimización en los servicios logísticos, le va a permitir a la empresa obtener mayores exportaciones de uva, la cual permitirá fortalecer y diferenciarse de sus competidores.

**Segunda:** Se cumplió el objetivo específico demostrando que existe una relación entre la gestión de compras y la exportación, de 81,5 %; por ello, concluimos que una adecuada gestión de compras le va a permitir obtener un buen producto y así obtener la satisfacción del cliente.

**Tercera:** Se llegó al cumplimiento del objetivo específico, corroborando que existe un porcentaje positivo en el vínculo entre el depósito temporal y la exportación de 86.6 %, por ello, concluimos que se debe planificar, realizar y controlar de modo eficiente y efectivo el almacenamiento para que la mercancía tenga el mayor cuidado y llegue en buen estado al cliente final.

**Cuarta:** Se llegó al cumplimiento del objetivo específico, corroborando que existe un porcentaje positivo en el vínculo entre el transporte y la exportación de 84.7 %, por ello, concluimos que la planificación y la asignación del transporte adecuado para la mercancía, tendrá un resultado de satisfacción al cliente, obteniendo el producto en buenas condiciones y en el tiempo adecuado.

**Quinta:** Se llegó al cumplimiento del objetivo específico, corroborando que existe un porcentaje positivo en el vínculo entre la agencia de carga y la exportación de 83.7 %, por ello, concluimos que la agencia de carga es un prestador de servicios logísticos que beneficia al cliente, ya que va a ser quien se encargue que la mercadería llegue en buen estado y en el tiempo establecido.

## VI. RECOMENDACIONES

Después del respectivo análisis del estudio, se plantea las siguientes recomendaciones para la empresa AGROKASA S.A, año 2018.

**Primera:** Se le recomienda a la empresa y aquellas que se desenvuelvan en negociaciones internacionales, tengan un mejor manejo de la logística, para que de esta manera se optimicé tiempo y dinero, generando así una mayor productividad y se obtengan un buen producto final, ya que de esta manera les va a permitir aumentar las exportaciones a dicho mercado.

**Segunda:** Se le recomienda a la empresa y aquellas que se desenvuelvan en negociaciones internacionales, tengan un mejor manejo o en este caso una mayor gestión en las compras tanto de materia prima, como en herramientas y así obtengan un buen producto final, ya que de esta manera les va a permitir aumentar las exportaciones a dicho mercado.

**Tercera:** Se le recomienda a la empresa Agrokasa S.A., considerar un buen depósito temporal para el cuidado de la mercancía cuando se realice inspecciones, o espera de levante, para de esta manera tener adecuado almacenamiento y los productos se mantengan en buen estado y no pierda su calidad.

**Cuarta:** Se le recomienda a la empresa Agrokasa S.A., considerar que la elección de un buen transporte, obtendrá resultados positivos en el cliente, ya que obtendrá su mercadería en buen estado y con sin perder su calidad, además de obtener su mercadería en el tiempo estimado de llegada.

**Quinta:** Se le recomienda a la empresa Agrokasa S.A., considerar que la elección de una buena agencia de carga, mejorara la logística en el traslado de la mercadería, ya que serán los encargados de entregarla al cliente final, liberando de problemas a la ya mencionada, la cual son los encargados de producir el fruto.

## VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Anaya, J. (2015). *Logística integral, la gestión operativa de la empresa*. (5ª ed.) Pozuelo de Alarcón – Madrid.
- Alarcon y Loor (2015). *“Estudio descriptivo de las normas ambientales aplicadas a los procesos logísticos de exportación según la organización mundial de comercio OMC: análisis de las dimensiones operativas planteadas en los amumas”* (Tesis de Licenciatura) Universidad de Guayaquil – Ecuador
- Alcivar y Sanchez (2016). *“Análisis de la distribución física internacional y su incidencia para el comercio exterior del Ecuador periodo 2010-2014 caso: Logística de la modalidad transportación terrestre”* (Tesis de Licenciatura) Universidad de Guayaquil - Ecuador
- Arbaiza, L. (2014). *Como elaborar una tesis de grado*. (1ª ed.). Lima: Universidad ESAN.
- Ballou, R. (2004). *Logística Administración de la cadena de suministro*. (5ª ed.) Pearson Educación – México. Recuperado de <https://bit.ly/2KI3M77>
- Camacho (2017). *“La competitividad empresarial y el desempeño exportador de las empresas peruanas de Mango”* (Tesis de Licenciatura) Universidad San Ignacio de Loyola. Lima - Perú
- Carbajal, García, Ormeño y Valverde (2014). *Preparación de pedidos y venta de productos*. Editex. Recuperado de <https://bit.ly/2KxggYJ>
- Carranza (2016). *“Nivel de Satisfacción del Cliente Interno respecto a la Gestión Logística de una Empresa de la ciudad de Cajamarca, año 2015”* (Tesis Magistral) Universidad Privada del Norte, Lima – Perú.
- Castellanos, A. (2009). *Manual de la gestión logística del transporte y la distribución de mercancías*. Recuperado de <https://goo.gl/awdx1>
- Cañari, K. (2017). *Logística en la MYPE importadora negociaciones SV. SAC* (Tesis de licenciatura) Universidad Cesar Vallejo, Lima- Perú.

- Castro, E. (2015). *Logística y transporte Internacional para carga especial*. (Tesis de magistral). Universidad del Pacífico, Perú.
- Concha (2017). “Aplicación de la gestión logística para incrementar la productividad en la planta procesadora de productos cárnicos de la empresa San Fernando S.A., Chorrillos 2017” (Tesis de Licenciatura) Universidad Cesar Vallejo, Lima – Perú.
- Cruz, A. (2017). *Gestión de Inventarios*. (1ª ed.). IC Editorial. Málaga. España. Recuperado de <https://bit.ly/2MFb6az>
- Cruz, Guevara, Quispe y Sánchez (2015). *Propuesta de Negocio: Exportación de Uva de Mesa – Variedad Arra 15. Valle de Jayanca*. (Tesis magistral) Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lambayeque – Perú
- Daniels, J., Radebaugh, L., Sullivan, D. (2012). *Negocios Internacionales Ambientes y Operaciones*. Recuperado de <https://goo.gl/eMfkzm>
- Dorta, P. (2013). *Transporte y Logística Internacional*. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. Recuperado de <https://goo.gl/PTMskN>
- Escandón, D., Hurtado, A. y Castillo, M. (2017). *Influencia de las barreras a la exportación sobre el compromiso exportador y su incidencia en los resultados internacionales*. Rev. esc.adm.neg. No. 75 Pp. 38-55. Recuperado de <https://bit.ly/2Q5DFnw>
- Espinoza y Pastor (2017). “Análisis de la producción de uva en las exportaciones de la empresa agrícola San Juan S.A. 2012-2015” (Tesis de Licenciatura) Universidad Privada Juan Mejía Baca. Chiclayo – Perú
- Francisco, L. (2014). *Análisis y Propuestas de Mejora de Sistema de Gestión de Almacenes de un Operador Logístico*. (Tesis Magistral) Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima – Perú
- Gil, A. (2004). *Introducción al análisis financiero*. Editorial Club Universitario. España.

- González, Martínez, Otero y González (2014). *Gestión del comercio exterior de la empresa*. (3ª ed.). Esic Editorial. Madrid – España. Recupero de <https://bit.ly/2tQdqUh>
- Gonzales, R. (2013). *Control del aprovisionamiento de materias primas*. (1ª ed.). Ediciones paraninfo, Madrid – España. Recuperado de <https://bit.ly/2yWYwRP>
- Gordon. J, William. F y Jeffery. V (2003). *Fundamentos de inversiones Teoría y práctica*. (3ª ed.) Pearson Educación – México. Recuperado de <https://bit.ly/2tFSUXi>
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. (6.ª ed.). México: Mc Graw Hill.
- Hurtado., B., Robles, J., Preciado, J., Bañuelos, N.,(2018). *Logística de transporte y desarrollo local en organizaciones exportadoras de uva de mesa sonoreense*. *Rev. Centro de investigación en alimentación y desarrollo*. Recuperado de <https://bit.ly/2PgW9vZ>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2003). *Fundamentos de marketing*. México: Pearson Educación. Recuperado de <https://bit.ly/2tltg4d>
- Ku, P. (2016). *Perú como primer exportador de quinua a nivel mundial*. *Quipukamayoc*, 25 (47), 75 – 83. Recuperado de <https://bit.ly/2BLY4W6>
- López (2013) “*Análisis de las exportaciones chilenas de fruta fresca a los principales mercados mundiales en la última década.*” (Tesis de Licenciatura) Universidad Austral de Chile.
- Mora, L. (2016). *Gestión logística integral, las mejores prácticas en la cadena de abastecimiento*. (2ª ed.) Ecoe ediciones, Bogota- Colombia. Recuperado de <https://bit.ly/2Kzk9ZW>
- Narvaez (2017). *Importancia de la Admiración de Procesos de Negocio para el Área de Transportes de los Operadores Logísticos*. *Quipukamayoc*, 16 (37), 42 – 51

- Peñafiel, J. (2013) *Plan de negocios para una exportadora de uva de mesa al mercado chino*. (Tesis de Licenciatura) Universidad de Chile, Santiago de Chile – Chile
- Quispe, P. (2016). *Reclamaciones y Fiscalización Aduanera*. PROMPERÚ. Recuperado de <https://goo.gl/CAjWV1>
- Redacción Diario El Comercio (11 de septiembre del 2017). *Producción de uvas en el Perú se reduciría en 10% por niño costero*. Diario El Comercio. Recuperado de <https://bit.ly/2QqApmj>
- Redacción Diario El Exportador (2016). *La cadena logística: Producción*. Diario El Exportador. Recuperado de <https://bit.ly/2Rvdl31>
- Redacción Diario El Exportador (2016). *¿Qué son los depósitos temporales?* Diario El Exportador. Recuperado de <https://bit.ly/2ImA54E>
- Redacción Diario El Exportador (2016). *¿Cuáles son los documentos necesarios para exportar?* Diario El Exportador. Recuperado de <https://bit.ly/2puprgs>
- Redacción Diario El Exportador (2015). *¿Qué son los agentes de carga?* Diario El Exportador. Recuperado de <https://bit.ly/2EaLRg4>
- Redacción Diario El Exportador (2015). *Agencia de Aduana y su participación en el Comercio Internacional*. Diario El Exportador. Recuperado de <https://bit.ly/2KMrZAa>
- Redacción Diario El Exportador (2017). *El seguro de mercancías en el Transporte Internacional*. Diario El Exportador. Recuperado de <https://bit.ly/2RqQghP>
- Redacción Diario El Exportador (2017). *El estudio de mercado básico para iniciar un negocio de importación*. Diario El Exportador. Recuperado de <https://bit.ly/2KNrV35>
- Redacción Diario Gestión (07 de mayo de 2018). *Frutas y hortalizas impulsaron crecimiento de exportaciones agrícolas en 23.9% en primer trimestre*. Diario Gestión. Recuperado de <https://bit.ly/2rHsdzH>

- Redacción Diario Gestión (04 de marzo del 2015). *Altos costos logísticos afectan exportaciones peruanas*. Diario Gestión. Recuperado de <https://bit.ly/2Bq176a>
- Redacción Diario Navarra (30 de junio del 2017). *La logística como factor clave del éxito*. Diario Navarra. Recuperado de <https://bit.ly/2DViUDY>
- Redacción RPP Noticias (30 de enero del 2018). *Mejora de competitividad e innovación son los retos del 2018 para los exportadores*. RPP Noticias. Recuperado de <https://bit.ly/2Pkgtgk>
- Redacción Diario Perú21 (01 de marzo del 2013). *Alta congestión en vías de acceso al puerto*. Diario Perú21. Recuperado de <https://bit.ly/2BMd8TF>
- Riveros y Reyes (2014) *Propuesta de mejoramiento para la gestión logística de eventos en Delipavo Ltda.* (Tesis de tecnólogo de logística) Corporación Universitaria Minuto de Dios, Bogotá, Colombia.
- Romero, R. y Esteve, A. (2017). *Transporte marítimo de mercancías*. Recuperado de <https://goo.gl/CM3ZXk>
- Terry, G. (2002). *Como medir la satisfacción del cliente*. (2ª ed.) FC Editorial. Recuperado de <https://bit.ly/2Kon9ML>
- Urquiza, N. (2017). *La producción y exportación no tradicional de madera en la economía boliviana; 1998 al 2015*. (Tesis de licenciatura). Universidad Mayor de San Andrés, Bolivia.
- Valderrama, S. (2013). *Pasos para elaborar proyectos y tesis de Investigación Científica*. Lima: San Marcos
- Valle, M. (2014). *Sistema de agronegocios de uva fresca en Perú con fines de exportación*. (Tesis de Licenciatura) Universidad de Buenos Aires, Argentina.
- Vásconez, M. (2015). *Plan de Negocios para la creación y puesta en marcha de un operador Logístico Integral, para empresas que comercializan equipos e insumos de laboratorios médicos en la ciudad de Quito*. (Tesis Magistral). Universidad de Guayaquil, Ecuador.

## **ANEXOS**



## ANEXO 1

### Instrumento de Medición

### CUESTIONARIO

Estimado(a) colaborador(a):

El presente instrumento tiene como objetivo conocer la relación de la logística en las exportaciones de uva al mercado estadounidense en la empresa AGROKASA S.A año 2018.

Por ello se le solicita responda todos los siguientes enunciados con veracidad. Agradeciéndole de antemano su colaboración

#### INSTRUCCIONES:

- Marque con una X la respuesta que crea usted sea la correcta.
- Por favor escoger solo una opción en cada pregunta

DATOS ESPECÍFICOS	
TA	Totalmente de acuerdo
DA	De Acuerdo
N	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo
ED	En desacuerdo
TD	Totalmente en desacuerdo

VARIABLE 1: LOGÍSTICA						
	DIMENSIÓN 1: GESTIÓN DE COMPRAS	TD	ED	N	DE	TA
1	La materia prima es un elemento importante para la calidad del producto de exportación.					
2	El control de la mercadería desde origen hasta punto final, beneficia a comprador y vendedor					
3	El empaque genera protección a la mercancía.					
	DIMENSIÓN 2: DEPOSITO TEMPORAL	TD	ED	N	DE	TA
4	Si el cliente no recoge la mercancía en el tiempo requerido, la puede volver a recuperar.					
5	Los depósitos generan un volante donde indican el pesaje de la mercadería.					
	DIMENSIÓN 3: TRANSPORTE	TD	ED	N	DE	TA
6	Los canales de distribución son importantes para la facilidad del transporte.					
7	La correcta elección del medio de transporte para la exportación beneficia a al cliente.					
8	El traslado en el transporte local se maneja con estándares de calidad.					
	DIMENSIÓN 4: AGENCIA DE CARGA	TD	ED	N	DE	TA
9	El contrato de una póliza de seguro genera seguridad al cliente					
10	La empresa Ambrogio S.A como Agencia de Carga les brinda un servicio adecuado para el transporte de mercancías.					

Gracias por su colaboración

## CUESTIONARIO

Estimado(a) colaborador(a):

El presente instrumento tiene como objetivo conocer la relación de la logística en las exportaciones de uva al mercado estadounidense en la empresa AGROKASA S.A año 2018.

Por ello se le solicita responda todos los siguientes enunciados con veracidad.

Agradeciéndole de antemano su colaboración

### INSTRUCCIONES:

- Marque con una X la respuesta que crea usted sea la correcta.
- Por favor escoger solo una opción en cada pregunta

DATOS ESPECÍFICOS	
TA	Totalmente de acuerdo
DA	De Acuerdo
N	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo
ED	En desacuerdo
TD	Totalmente en desacuerdo

VARIABLE 2: EXPORTACIÓN						
	DIMENSIÓN 1: PROVEEDORES	TD	ED	N	DE	TA
1	El tiempo de entrega de la mercancía es un factor importante en la exportación.					
2	La cadena de abastecimiento es beneficiosa para todas aquellas empresas que buscan la satisfacción del cliente.					
	DIMENSIÓN 2: CALIDAD DE PRODUCTO	TD	ED	N	DE	TA
3	El estudio de mercado es importante para determinar si el producto tendrá la alta demanda en el mercado elegido.					
4	La satisfacción del cliente es el punto más importante en todo el tema de exportación.					
5	Los tiempos para la producción que realiza la empresa son los más adecuados.					
	DIMENSIÓN 3: AGENCIA DE ADUANAS	TD	ED	N	DE	TA
6	Dogana S.A como su Agencia de Aduana tiene el cuidado respetivo en la elaboración de los documentos de exportación.					
7	La mercancía debe ser revisada previamente para evitar problemas en la fiscalización.					
	DIMENSIÓN 4: RENTABILIDAD	TD	ED	N	DE	TA
8	El análisis financiero, debe considerase antes y después de la exportación.					
9	Si la utilidad es negativa, es conveniente enfocarse en otros mercados de exportación.					
10	La empresa mantiene un control adecuado de los costos de producción					

Gracias por su colaboración

## **ANEXO 2**

### Base de Datos de la Variable 1: Logística

	PRE1	PRE2	PRE3	PRE4	PRE5	PRE6	PRE7	PRE8
1	3	4	3	4	4	4	3	4
2	4	4	4	4	4	4	4	3
3	4	4	5	5	5	5	4	4
4	5	4	4	5	4	4	4	4
5	4	4	4	4	4	4	4	4
6	4	5	4	4	5	4	5	5
7	4	4	4	4	4	4	4	4
8	4	4	4	4	4	4	5	5
9	4	5	4	4	4	4	4	5
10	4	4	4	4	4	5	4	4
11	5	4	4	4	4	4	4	4
12	1	1	1	2	3	4	3	2
13	5	4	4	4	4	4	5	4
14	4	4	4	5	4	4	4	4
15	1	1	1	2	3	4	3	2
16	4	4	4	4	4	3	5	5
17	4	3	3	3	5	4	3	3
18	5	5	4	5	4	3	5	5
19	5	4	4	4	4	5	4	4
20	4	4	4	4	5	4	5	4
21	3	4	3	4	4	4	3	4
22	4	4	4	4	4	4	4	3
23	4	4	5	5	5	5	4	4
24	1	1	1	2	3	4	3	2
25	4	4	4	4	4	4	4	4
26	4	5	4	4	5	4	5	5
27	4	4	4	4	4	4	4	4
28	4	4	4	4	4	4	5	5
29	4	5	4	4	4	4	4	5
30	4	4	4	4	4	5	4	4
31	5	4	4	4	4	4	4	4
32	5	4	4	4	4	5	5	4
33	5	4	4	4	4	4	5	4
34	4	4	4	5	4	4	4	4
35	1	1	1	2	3	4	3	2
36	4	4	4	4	4	3	5	5
37	4	3	3	3	5	4	3	3
38	5	5	4	5	4	3	5	5
39	5	4	4	4	4	5	4	4
40	4	4	4	4	5	4	5	4
41	5	4	4	4	4	4	4	4
42	5	4	4	4	4	5	5	4
43	5	4	4	4	4	4	5	4
44	4	4	4	5	4	4	4	4
45	2	2	3	2	3	4	3	2
46	4	4	4	4	4	3	5	5
47	4	3	3	3	5	4	3	3
48	5	5	4	5	4	3	5	5
49	5	4	4	4	4	5	4	4
50	4	4	4	4	5	4	5	4
51	3	4	3	4	4	4	3	4
52	4	4	4	4	4	4	4	3

## Base de Daros de la Variable 2: Exportación

	PRE1	PRE2	PRE3	PRE4	PRE5	PRE6	PRE7	PRE8
1	3	4	3	4	4	4	3	4
2	4	4	4	4	4	4	4	3
3	4	4	5	5	5	5	4	4
4	5	4	4	5	4	4	4	4
5	4	4	4	4	4	4	4	4
6	4	5	4	4	5	4	5	5
7	4	4	4	4	4	4	4	4
8	4	4	4	4	4	4	5	5
9	4	5	4	4	4	4	4	5
10	4	4	4	4	4	5	4	4
11	5	4	4	4	4	4	4	4
12	1	1	1	2	3	4	3	2
13	5	4	4	4	4	4	5	4
14	4	4	4	5	4	4	4	4
15	1	1	1	2	3	4	3	2
16	4	4	4	4	4	3	5	5
17	4	3	3	3	5	4	3	3
18	5	5	4	5	4	3	5	5
19	5	4	4	4	4	5	4	4
20	4	4	4	4	5	4	5	4
21	3	4	3	4	4	4	3	4
22	4	4	4	4	4	4	4	3
23	4	4	5	5	5	5	4	4
24	1	1	1	2	3	4	3	2
25	4	4	4	4	4	4	4	4
26	4	5	4	4	5	4	5	5
27	4	4	4	4	4	4	4	4
28	4	4	4	4	4	4	5	5
29	4	5	4	4	4	4	4	5
30	4	4	4	4	4	5	4	4
31	5	4	4	4	4	4	4	4
32	5	4	4	4	4	5	5	4
33	5	4	4	4	4	4	5	4
34	4	4	4	5	4	4	4	4
35	1	1	1	2	3	4	3	2
36	4	4	4	4	4	3	5	5
37	4	3	3	3	5	4	3	3
38	5	5	4	5	4	3	5	5
39	5	4	4	4	4	5	4	4
40	4	4	4	4	5	4	5	4
41	5	4	4	4	4	4	4	4
42	5	4	4	4	4	5	5	4
43	5	4	4	4	4	4	5	4
44	4	4	4	5	4	4	4	4
45	2	2	3	2	3	4	3	2
46	4	4	4	4	4	3	5	5
47	4	3	3	3	5	4	3	3
48	5	5	4	5	4	3	5	5
49	5	4	4	4	4	5	4	4
50	4	4	4	4	5	4	5	4
51	3	4	3	4	4	4	3	4
52	4	4	4	4	4	4	4	3

## ANEXO 03

### MATRIZ DE CONSISTENCIA

#### LOGÍSTICA EN LAS EXPORTACIONES DE UVA AL MERCADO ESTADOUNIDENSE EN EL AÑO 2018

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES / INDICADORES	METODOLOGÍA
Problema Principal	Objetivo General	Hipótesis General	Variable 1		
1) ¿Cómo se relaciona la logística con la exportación de uva al mercado estadounidense en el año 2018?	1) Determinar la relación que existe entre la logística con la exportación de uva al mercado estadounidense en el año 2018.	1) La logística se relaciona significativamente con la exportación de uva al mercado estadounidense en el año 2018.	Logística	<b>Gestión de compra:</b> Grado de materia prima Nivel de control y trazabilidad  <b>Depósitos temporales:</b> Tiempo en el depósito Grado de pesajes de mercancías  <b>Transporte interno y externo:</b> Nivel de canales de distribución Medios de transporte  <b>Agencia de carga:</b> Seguro de carga internacional Valoración del buen servicio	Diseño de estudio: no experimental – transversal Tipo: Aplicada  Nivel: Correlacional descriptiva  Población:  60 trabajadores  Técnicas e instrumento de recolección de datos: <i>Técnica:</i> Encuesta
Problemas Específico	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas	Variable 2		
1) ¿Cómo se relaciona la gestión de compra con la exportación de uva al mercado estadounidense en el año 2018?	1) Determinar la relación que existe entre la gestión de compra en las exportaciones de uva al mercado estadounidense en el año 2018.	1) La gestión de compra se relaciona significativamente con la exportación de la uva al mercado estadounidense en el año 2018.		<b>Proveedores:</b> Tiempo de entrega Cadena de abastecimiento	<i>Instrumento:</i> Cuestionario de 20 enunciados  <i>Validez:</i> Por juicio de expertos
2) ¿Cómo se relaciona los depósitos temporales con la exportación de uva al mercado estadounidense en el año 2018?	2) Determinar la relación que existe entre los depósitos temporales en las exportaciones de uva al mercado estadounidense en el año 2018.	2) Los depósitos temporales se relacionan significativamente con la exportación de la uva al mercado estadounidense en el año 2018.		<b>Calidad de productos:</b> Nivel de estudio de mercado Nivel de satisfacción del cliente	Confiabilidad:  Coeficiente de confiabilidad de Alfa de Cronbach
3) ¿Cómo se relaciona el transporte con la exportación de uva al mercado estadounidense en el año 2018?	3) Determinar la relación que existe entre el transporte en las exportaciones de uva al mercado estadounidense en el año 2018.	3) El transporte se relaciona significativamente con la exportación de la uva al mercado estadounidense en el año 2018.	Exportación	<b>Agencia de aduanas:</b> Documentos de exportación Nivel de fiscalización aduanera  <b>Rentabilidad:</b> Nivel de análisis financiero Nivel de utilidades	0.938 logística y 0.908 exportación  Método de análisis de datos: Estadística Descriptiva
4) ¿Cómo se relaciona la agencia de carga con la exportación de uva al mercado estadounidense en el año 2018?	4) Determinar la relación que existe entre la agencia de carga en las exportaciones de uva al mercado estadounidense en el año 2018.	4) La agencia de carga se relaciona significativamente con la exportación de la uva al mercado estadounidense en el año 2018.			